

Засновники журналу:
Подільський державний
аграрно-технічний університет
ПВНЗ «Хмельницький економічний
університет»
ПП «Інститут економіки, технологій
і підприємництва»,
Тернопільська державна
сільськогосподарська дослідна
станція Інституту кормів та
сільського господарства Поділля
НААН

Головний редактор:
Стельмашук А.М.,
д.е.н., професор

Заступник головного редактора:
Волощук К.Б., д.е.н.

Відповідальний секретар:
Печенюк А.В.,
к.е.н., доцент

Редакційна рада:
Кулик С.М.
Рудик В.К.
Смоленюк Р.П.
Стельмашук А.М.

Редакційна колегія:
Варченко О.М., д.е.н., проф.
Губені Ю.Е., д.е.н., проф.
Дем'яненко М.Я., д.е.н., проф., акад. НААН
Доманчук Д.П., д.е.н., проф.
Зінчук Т.О., д.е.н., проф.
Лаврук В.В., д.е.н.
Лотоцький І.І., д.е.н., проф.
Лучик С.Д., д.е.н., проф.
Мазур Н.А., д.е.н.
Малік М.Й., д.е.н., проф., акад. НААН
Пуцентейло П.Р., д.е.н.
Саблук П.Т., д.е.н., проф., акад. НААН
Ульянченко О.В., д.е.н., проф., чл.-кор.
НААН
Чикуркова А.Д., д.е.н.

Зарубіжні вчені
Павлов К.В., д.е.н., проф. (Росія)
Пармакли Д.М., д.е.н., проф. (Молдова)
Усенко Л.М., д.е.н., проф. (Росія)
Шмарловська Г.О., д.е.н., проф. (Білорусь)
Горновіч Мірослав, хаб. д.е.н., проф.
(Польща)
Маркс-Бельська Рената, хаб. д.е.н.,
(Польща)

Наукові редактори:
Загнітко Л.А., к.е.н., доцент
Корженівська Н.Л., к.е.н., доцент
Пастух Ю.А., к.е.н., доцент
Петрушенко О.О., к.філ.н.
Сава А.П., к.е.н., с.н.с.
Сидорук Б.О., к.е.н.
Ящук Т.С., к.с.-г.н.

ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА



НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ

9'2013 (47)

Зміст

<u>I. Економіка та інноваційний розвиток національного господарства</u>	
Павлов К.В. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАНОЭКОНОМИКИ.....	5
Тарасюк М.В. РОЛЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	11
Смоленюк Р.П. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	17
Тустанівський Б.О. ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПОГЛИБЛЕННЯ ТРАНСАТЛАНТИЧНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СПІВПРАЦІ	25
<u>II. Економіка та конкурентоспроможність підприємств</u>	
Самойлик Ю.В. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ КООПЕРАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ВИРОБНИКІВ М'ЯСНОЇ ПРОДУКЦІЇ	32
Іщенко М.І. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНАДНОРМАТИВНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ОЦІНКИ ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ	38
Бондарчук О.М., Голобородько Б.Ю. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ КРИВБАСУ ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ ЇХ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ	43
Крупська В.О. ВИБІР ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК ОСНОВА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	52
Хаустова К.М. МЕТОДИКА МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	62
Карась О.М. ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМ ЛОЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВАМИ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ	70
Жук Ю.О. УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ТА ЛЮДСЬКИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	76
<u>III. Економічна політика регіонального розвитку і місцевого самоврядування</u>	
Пархомець М.К., Уніят Л.М. ДОХОДИ ТА ФАКТОРИ ЇХ ЗБІЛЬШЕННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ: ТЕОРІЯ, МЕТОДИКА, ПРАКТИКА.....	83
Видіборець А.П. КРИТЕРІАЛЬНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ	93
<u>IV. Економіка природокористування та екологізація навколишнього середовища</u>	
Скрипчук П.М., Судук О.Ю. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО БІЗНЕСУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ	100
<u>V. Демографія, зайнятість населення і соціально – економічна політика</u>	
Чернушкіна О.О. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	106
Дронь Є.В., Андрійчук Х.В., Дума Н.В. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	113

Редактор: Довгань О.М. Рекомендовано до друку Вченою Радою Подільського державного аграрно- технічного університету, протокол № 2 від 26.09. 2013 р. Виходить 1 раз на місяць Реєстраційне посвідчення Серія KB № 11715-586P від 08.08.2006 р. Перереєстровано: Реєстраційне посвідчення Серія KB № 19945-9745ПР від 28.05.2013 р. <i>Затверджено: Постановою Президії ВАК України від 14 червня 2007 р. №1-05/6 як наукове фахове видання України</i> <i>Постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 р. № 1-05/2 як наукове фахове видання України</i> Журнал 19 серпня 2013 р. зареєстровано в Міжнародному центрі періодичних видань (ISSN International Centre. Paris, France) ISSN 2309-1533 Підписано до друку 30.09.2013 р. Формат 70x108/16. Папір офсетний. Друк офсетний. Ум. друк арк. 30,0 Тираж 300 прим. Віддруковано з готових діапозитивів в СМП «ТАЙП» вул. Чернівецька, 44 б, м. Тернопіль, 46000 тел. 38(0352) 52-75-00; 38(0352) 52-61-61 Автори статей несуть відповідальність за достовірність наведеної інформації (точність наведених у статті даних, цитат, статистичних матеріалів тощо) та за порушення прав інтелектуальної власності інших осіб. Висловлені авторами думки можуть не співпадати з точкою зору редакції і не покладають на неї жодних зобов'язань. Передрук дозволяється лише зі згоди автора.	<u>VI. Маркетинг і ринкові відносини</u> Федорак В.І. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА 117 Никончук В.М., Цимбріляк К.С. РОЛЬ ТА ДІЇ КЕРІВНИКА В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ КОНФЛІКТУ 122 Коновалов Ю.О., Миронов О.В. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ: ПОНЯТТЯ, ФУНКЦІЇ, КОМПОНЕНТИ 127 Ратинський В.В. ВИКОРИСТАННЯ CONJOINT-АНАЛІЗУ НА РИНКУ СВІТЛИХ НАФТОПРОДУКТІВ..... 133 Шуран І.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОГЛЯДУ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 140
	<u>VII. Фінансово-кредитна і грошова політика</u> Юрків М.Т. УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ БАНКІВ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА ПРОГРАМИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ 147 Кудряк Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ РЕІНЖИНІРИНГУ БАНКІВСЬКИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА 152 Левенець О.В. ПРАГМАТИКА ВДОСКОНАЛЕННЯ МОБІЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ..... 158 Онуфрійчук О.П. СТІЙКІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ ТА ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ..... 164
	<u>VIII. Статистика, облік, аналіз та аудит</u> Педченко Н.С. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ СТАНУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ 173 Матвійчук М.З. ОБЛІК ЗАПАСІВ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ОПТИМІЗАЦІЇ..... 180 Олійничук В.М., Олійничук О.І. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА СИСТЕМА ВЛАСТИВОСТЕЙ КОРИСНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ 185 Мужевич Н.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ У БУДІВНИЦТВІ 196
	<u>IX. Інформаційні технології та економічна безпека</u> Максименко А.О. ОЦІНКА РІВНЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ..... 203
	АНОТАЦІЇ 210

Founders of the journal:
 Podilskyi State Agrarian and Technical
 University
 Private Institution of Higher Education
 "Khmelnyskyi economical University"
 Private enterprise "Institute of
 Economics, Technologies and
 Entrepreneurship"
 Ternopil State Agricultural
 Experimental Station of the Institute of
 Feeds Research and Agriculture of
 Podillya of NAAS

Chief editor:
 Stel'mashchuk A.M.,
 Dr.econ.sci., prof.

Deputy chief editor:
 Voloschuk K.B.,
 Dr.econ.sci.

Executive Secretary:
 Pechenuk A.V.,
 Candidate of Economic Sciences,
 associate professor

Editorial Council
 Kulyk S.M.
 Rudyk V.K.
 Smolenuk R.P.
 Stel'mashchuk A.M.

Editorial Board:
 Varchenko O.M., Dr.econ.sci., prof.
 Gubeni Yu.E., Dr.econ.sci., prof.
 Demianenko M.Y., Dr.econ.sci., prof., acad. of
 NAAS
 Domanchuk D.P., Dr.econ.sci., prof.
 Zinchuk T.O., Dr.econ.sci., prof.
 Lavruk V.V., Dr.econ.sci.
 Lototskyi I.I., Dr.econ.sci., prof.
 Luchy S.D., Dr.econ.sci., prof.
 Mazur N.A., Dr.econ.sci.
 Malik M.Y., Dr.econ.sci., prof., acad. of NAAS
 Putsenteilo P.R., Dr.econ.sci.
 Sabluk P.T., Dr.econ.sci., prof., acad. of NAAS
 Ulyanchenko O.V., Dr.econ.sci., prof.,
 corresponding member of NAAS
 Chyurkova A.D., Dr.econ.sci.

Foreign scientists
 Pavlov K.V., Dr. econ.sci., prof. (Russia)
 Parmakli D.M., Dr. econ.sci., prof. (Moldova)
 Usenko L.M., Dr. econ.sci., prof. (Russia)
 Shmarlovs'ka G.O., Dr.econ.sci., prof. (Belarus)
 Gornowicz Mirosław, Dr hab., prof. UWM
 (Poland)
 Marks-Bielska Renata, Dr habil (Poland)

Scientific editors:
 Zahnitko L.A., Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.
 Korzhenivs'ka N.L., Cand. Sci. (Econ.), Assoc.
 Prof.
 Pastuh Yu.A., Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.
 Petruschenko O.O., Cand. Sci. (Philological)
 Assoc. Prof.
 Sava A.P., Cand. Sci. (Economic)
 Sydoruk B.O., Cand. Sci. (Economic)
 Yashchuk T.S., Cand. Sci. (Agricultural)

INNOVATIVE ECONOMY



Scientific and Production journal

9'2013 (47)

Contents

I. Economy and innovative development of the national economy

Pavlov K.V. STATISTICAL MEASURING OF THE
 DEVELOPMENT OF NANO ECONOMICS 5

Tarasyuk M.V. THE ROLE AND PECULIARITIES OF
 FUNCTIONING OF HOUSEHOLDS' FINANCES IN MARKET
 ECONOMY 11

Smolenyuk R.P. RESTRUCTURING CONCEPTUALIZATION OF
 AGRIBUSINESS IN TRANSITIVE ECONOMY 17

Tustanivskyi B. O. EMPIRICAL EVALUATION OF POTENTIAL
 DEEPENING OF TRANSATLANTIC TRADE
 COOPERATION 25

II. Economy and competitiveness of the enterprises

Samoilyk Y.V. INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF
 COOPERATION AND INTEGRATION OF MANUFACTURERS OF
 MEAT PRODUCTS 32

Ishchenko M.I. DETERMINATION OF ENTERPRISE
 EXCESSIVE LIABILITIES AT ITS FINANCIAL AND ECONOMIC
 PERFORMANCE EVALUATION 38

Bondarchuk O.M., Goloborod'ko B.Yu. INCREASING THE
 EFFICIENCY OF KRYVYI RIH MINING AND ORE-DRESSING
 ENTERPRISES BY OPTIMIZING PRODUCTION COSTS 43

Krupska V.A. SELECTION OF INNOVATION DEVELOPMENT
 STRATEGY AS A BASIS OF SUCCESSFUL ACTIVITY OF THE
 ENTERPRISES OF POSTAL COMMUNICATION IN THE MODERN
 CONDITIONS OF ECONOMY 52

Khaustova K.M. METHODS OF MODELING INVESTMENT AND
 INNOVATION STRATEGY OF ENTERPRISES 62

Karas O.M. THE USE OF LOYALTY PROGRAMS BY RETAIL
 TRADE ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATIVE SYSTEM
 OF UKRAINE 70

Zhuk Y.O. MANAGEMENT OF MATERIAL AND HUMAN FLOWS
 ON THE ENTERPRISES OF HOTEL ECONOMY 76

III. The economic policy of regional development and local government

Parhomets M.K., Uniyat L.M. INCOMES AND FACTORS OF
 THEIR INCREASE IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF
 REGION: THEORY, METHODS, PRACTICE 83

Vydyborets A.P. CRITERION BASIS OF FINANCIAL POLICY
 EFFICIENCY OF LOCAL GOVERNMENT 93

IV. Environmental economics and ecologization of the environment

Skrypchuk P., Suduk O. STRATEGY OF THE DEVELOPMENT
 OF GREEN BUSINESS THROUGH THE WATER MANAGEMENT IN
 UKRAINE 100

V. Demography, population employment and social - economic policy

Chernushkina O.O. LABOUR PRODUCTIVITY IN UKRAINE:
 COMPARATIVE ASPECT 106

Dron E., Andriychuk K., Duma N. LABOR POTENTIAL OF THE
 REGION: PRECONDITIONS AND TENDENCIES OF
 DEVELOPMENT 113

Editor: Dovhan' O.M. The collection is recommended to the type by the Scientific Council of Podilskyi State Agrarian and Technical University, protocol № 2 from 26.09.2013 Periodicity - once a month Licence of government registration of printed mass media KB № 11715-586P from 08.08.2006 Re-registered: Licence of government registration of printed mass media KB № 19945-9745IIP from 28.05.2013 Approved: as a scientific special is sue by the addendum to the decree of SAC's of Ukraine presidium from 14.07.2007 №1-05/6 Approved as a scientific special is sue by the addendum to the decree of SAC's of Ukraine presidium from 10.03. 2010p. № 1-05/2 ISSN 2309-1533 Signed for printing 30.09.2013 Format 70x108/16. Offset paper. Printing is offset. Con. print pages. 30.0 Circulation is 300 copies. It has been printed from ready slides in SMP «TYPE» str. Chernivets'ka, 44, Ternopil, 46000 phone 38(0352) 52-75-00; 38(0352) 52-61-61 The authors of the articles are responsible for the authenticity of the information (the accuracy of the presented information in the article, quotations, statistical materials, etc.) and for violation of intellectual property rights of others. Opinions expressed by the authors may not reflect the views of the editors and do not impose any obligations on the Editorial Board. Reprinting is permitted only with the consent of the author.	<u>VI. Marketing and market relations</u>	
	Fedorak V.I. INNOVATIVE INVESTMENT DEVELOPMENT AS THE BASIS FOR AGRICULTURAL PRODUCTION	117
	Nykonchuk V.M., Tsymbriyak K.S. ROLE AND ACTIONS OF THE SUPERVISOR IN THE PROCESS OF CONFLICT DEVELOPMENT.....	122
	Konovalov Y.O., Mironov A.V. RISK MANAGEMENT SYSTEM: CONCEPT, FUNCTIONS COMPONENTS.....	127
	Ratynskyi V. USE OF CONJOINT ANALYSIS IN THE LIGHT OIL MARKET.....	133
	Shuran I.V. EFFECTIVENESS OF DIVERSIFICATION OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES FROM THE VIEW OF STAFFING.....	140
	<u>VII. Financial-credit and monetary policy</u>	
	Yurkiv M.T. MANAGING PROBLEM LOANS TO BANKS: NEW APPROACHES AND PROGRAMS OF THE UKRAINIAN BANKS.....	147
	Kudlyak Y.V. FEATURES OF CARRYING OUT THE REENGINEERING OF BANKING BUSINESS PROCESSES IN THE CONDITIONS OF COMPETITIVE ENVIRONMENT.....	152
	Levenets O.V. PRAGMATICS IMPROVEMENT OF MOBILIZATION OF TAX REVENUES TO LOCAL BUDGETS IN UKRAINE.....	158
	Onufriychuk O.P. FISCAL SUSTAINABILITY AND ITS ENSURING IN FOREIGN COUNTRIES.....	164
	<u>VIII. Statistics, accounting, analysis and audit</u>	
	Pedchenko N.S. METHODOLOGICAL TOOLS OF ASSESSING DEVELOPMENT AND USE OF FINANCIAL CAPACITY OF A COMPANY ON THE BASIS OF TAXONOMIC ANALYSIS	173
	Matviychuk M.Z. ACCOUNTING OF INVENTORIES: ADMINISTRATIVE ASPEGTS OF OPTIMIZATION.....	180
	Oliynychuk V.M., Oliynychuk O.I. THE PRINCIPLES OF FORMATION AND THE SYSTEM OF PROPERTIES OF THE USEFULNESS OF FINANCIAL STATEMENTS.....	185
	Muzhevysh N.V. NORMATIVE AND LEGAL REGULATION OF COST ACCOUNTING IN CONSTRUCTION.....	196
	<u>IX. Information technology and economic security</u>	
	Maksymenko A.O. THE ASSESSMENT OF DATAWARE LEVEL IN RURAL AREAS OF WESTERN UKRAINE	203
	ABSTRACTS	210
	INFORMATION ABOUT THE AUTHORS.....	261



ЕКОНОМІКА ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 330.352

Павлов К.В.,
*доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики
Камский институт гуманитарных и инженерных технологий*

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАНОЭКОНОМИКИ

Pavlov K.V.,
*Dr. Sci. (Econ.), Prof., head of Department of Economics
Kamsky Institute of Humanitarian and of Engineering Technologies*

STATISTICAL MEASURING OF THE DEVELOPMENT OF NANOECONOMICS

Постановка проблемы. Современное социально-экономическое развитие передовых государств во многом определяется эффективным использованием факторов и ресурсов НТП. Доля технологических инноваций в объеме ВВП развитых стран составляет от 70% до 90%. Причем огромное значение в последнее время придается развитию нанотехнологий – научно-технологическому направлению, сформировавшемуся на стыке физики, химии, биологии, медицины и материаловедения. По оценкам специалистов, в обозримом будущем нанотехнологии способны будут совершить в обществе переворот, по своим масштабам превышающий даже последствия широкого распространения компьютеров.

Наноиндустрия занимается производством материалов и изделий сверхмалых размеров на основе изучения свойств различных веществ на молекулярном и атомарном уровнях. В метрической системе нанометр (нм) – а именно от этого слова произошла приставка «нано» в термине «нанотехнология» - соответствует миллимикрону (а это единица измерения длины, равная одной миллиардной метра или 10^{-9}). Для сравнения толщина человеческого волоса в среднем равна 50 тысяч нм [1].

И хотя в настоящее время исчерпывающего определения понятия «нанотехнология» пока не существует, по аналогии с микротехнологиями можно сказать, что нанотехнологии оперируют величинами порядка одной миллиардной доли метра. В целом под нанотехнологиями обычно понимают совокупность методов и приемов, обеспечивающих возможность контролируемым образом создавать и модифицировать объекты, включающие компоненты размером не более 100 нм хотя бы в одном измерении и в результате этого получившие принципиально новые качества, позволяющие осуществлять их интеграцию в полноценно функционирующие системы большего масштаба. В более широком смысле к нанотехнологиям относят также еще и методы диагностики и исследования такого рода объектов.

Кроме нанотехнологий при рассмотрении вопроса о развитии наноиндустрии следует учесть также развитие наноматериалов и наносистемной техники, являющихся составными элементами наноиндустрии [2]. Наноматериалы – это материалы, содержащие структурные элементы, геометрический размер которых хотя бы в одном измерении не превышает 100 нм и благодаря этому обладающие качественно новыми свойствами, в том числе с заданными функциональными и эксплуатационными характеристиками.

Под наносистемной техникой обычно понимают созданные полностью или частично на основе наноматериалов и нанотехнологий функционально законченные системы и устройства, характеристики которых кардинальным образом отличаются от характеристик систем и устройств аналогичного назначения, созданных по традиционным технологиям. Таким образом, наноиндустрия – это вид деятельности по созданию продукции на основе нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники.

Анализируя развитие наноиндустрии, следует иметь в виду, что в этом случае предполагается рассмотрение широчайшего спектра разнообразных и не всегда напрямую связанных между собой проблем в различных областях науки и техники, где уже используются соответствующие технологии и методы. И хотя поэтому нанотехнологии целесообразно рассматривать не как единое целое, а больше всего лишь как обобщенное понятие, следует признать, что наноиндустрия в целом оказывает революционизирующее воздействие на развитие информационных и телекоммуникационных технологий, биотехнологий, средств безопасности и ряд других. В результате за последние годы десятки стран приняли национальные программы развития наноиндустрии в качестве высшего национального приоритета. Среди них такие развитые государства, как США, Япония, Германия, Франция, Китай и ряд других.

Так в Китае, например, в последнее время работает около 800 компаний, занимающихся внедрением нанотехнологий, а также более 100 профильных научно-исследовательских институтов, абсолютное большинство из которых ориентировано на удовлетворение нужд оборонно-промышленного комплекса этой страны. Другие развитые государства также выделяют огромные средства на оборонные разработки в сфере нанотехнологий. Россия по показателю объема суммарных затрат на развитие наноиндустрии находится в числе лидеров, причем, в более чем 20 субъектах Российской Федерации имеются крупные центры развития нанотехнологий (например, в таких городах, как Белгород, Ижевск, Чебоксары и т.д.).

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ последних публикаций показывает, что нередко вместо термина «система наноиндустрии» все чаще используют термин «наноэкономика», причем под наноэкономикой нами понимается система воспроизводственных отношений, связанных с производством и использованием нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники. Правда, существует и другой вариант использования термина «наноэкономика». Так Г. Клейнер выделяет 5 иерархических уровней: мега-, макро-, мезо-, микро- и наноуровень, а также соответствующие экономические дисциплины: международная экономика, макроэкономика, мезоэкономика, микроэкономика и наноэкономика [3]. На наноуровне предметом изучения экономической теории становятся отношения единичного разделения и кооперации труда отдельных работников, конкуренции и монополии индивидов на знания, навыки и умения внутри профессиональных групп, формирование и реализация ценности и полезности их труда. Таким образом, объектом наноэкономики в таком ее понимании является отдельный индивид, физическое лицо. На наш взгляд, оба подхода имеют право на существование, но в дальнейшем мы будем придерживаться первого варианта. Кроме члена корреспондента РАН Г. Клейнера, проблемами развития наноиндустрии также занимались и занимаются такие известные ученые России и Украины, как академики НАН Украины Н.Г. Чумаченко и А.И. Амоша, профессора В.И. Ляшенко, М.И. Шишкин, А.С. Флерова и ряд других.

Вместе с тем одной из серьезнейших проблем в отечественной экономике в сфере нанотехнологий является проблема массового внедрения изобретений и патентов, полученных при создании наноматериалов и нанотехнологий. Такого рода проблемы, как известно, являются одними из ключевых в сфере НИОКР в России еще с советских времен (своего рода ахиллесовой пятой этой сферы). Другой серьезной проблемой эффективного развития наноиндустрии является неразработанность системы статистического учета развития наноиндустрии

Постановка задания. Целью статьи является разработка и создание системы показателей, в различных аспектах характеризующих современное состояние и динамические параметры развития наноиндустрии. Для эффективного развития наноэкономики большое значение имеет создание именно системы показателей, при которой обеспечивается комплексный подход и учитываются по крайней мере все основные

аспекты и элементы формирования и развития нанозакономики. В этой системе обязательно должен быть раздел, в котором рассматриваются показатели, характеризующие развитие нанозакономики в целом и на разных уровнях управленческой иерархии: на мировом и международном уровнях, на национальном, отраслевом и региональном уровнях, а также на уровне отдельного предприятия (организации) и его отдельных структурных подразделений.

В указанную систему должны прежде всего входить такие показатели, как суммарный объем разработки и использования наноизделий, выраженный в стоимостных и натуральных единицах измерения, а также суммарные затраты на создание и внедрение такого рода изделий на разных уровнях управленческой иерархии. Кроме этого, в эту группу показателей обязательно должны войти показатели, характеризующие удельный вес, долю стоимости наноизделий в общей стоимости продукции, которую выпускает данный хозяйствующий субъект. Следует также включить показатели, характеризующие социально-экономическую эффективность использования нанопродукции и наноиндустрии в целом – как общие показатели эффективности, так и частные показатели (производительность труда, фондоотдачу, материалоемкость, капиталоемкость и пр.).

Изложение основного материала исследования. Весьма важный показатель – это показатель наукоёмкости, характеризующий технологию и отображающий степень ее связи с научными исследованиями и разработками. В данном случае под технологией следует понимать совокупность методов и приемов, применяемых на всех стадиях разработки и изготовления определенного вида изделия [4]. Под наукоёмкой же технологией понимается такая технология, которая включает в себя объемы опытных работ, превышающих средние значения этого показателя технологий в определенной сфере экономики и чаще всего наукоёмкость рассматривается в сфере обрабатывающей промышленности [5]. Для наноизделий оценивать их наукоёмкость крайне важно.

Наукоёмкость отрасли обычно измеряется как отношение общих расходов к расходам сбыта, а также как отношение объемов сбыта к численности ученых, инженеров и техников, занятых в данной отрасли. Наукоёмкая продукция – это изделие, в себестоимости которой расходы на НИОКР выше, чем в среднем по отраслям данной сферы хозяйства.

Динамику нанозакономики характеризуют такие показатели, как рост и прирост нанопродукции, темп роста и темп прироста ее. Структурные изменения характеризуются таким показателем, как изменение доли стоимости нанопродукции в общей стоимости выпускаемой продукции данным хозяйствующим субъектом (предприятием, отраслью, регионом, народнохозяйственным комплексом в целом).

Любое промышленное изделие характеризуется определенным уровнем качества, которое в настоящее время является одной из важнейших характеристик степени конкурентоспособности продукции. Повышение качества особенно актуально для отечественных товаров в настоящее время, когда российская экономика пытается осуществить переход от экономики сырьевого типа к развитой современной инновационной экономике. Формирование и развитие наноиндустрии является одним из ключевых направлений реализации такого рода перехода, в связи с чем вопрос об оценке уровня качества наноизделий стоит особенно остро. Важнейшим аспектом качества продукции является ее надежность, т.е. свойство изделия сохранять во времени в определенных границах значения всех показателей, характеризующих способность осуществлять определенные функции в конкретных режимах и в условиях использования, технического обслуживания, ремонтов, хранения и перевозки.

Надежность является важным свойством нанопродукции и поэтому показатели надежности относятся к основным показателям, характеризующим качество продукции. Они отображают способность нанопродукта с течением времени реализовать требуемые функции в заданной системе. Эти показатели характеризуют особенности безотказности, долговечности, ремонтпригодности и сохраняемости. Безотказность представляет собой способность нанопродукта постоянно сохранять работоспособность в течение определенного периода времени или отдельной наработки, которая проявляется в возможности безотказной деятельности. Ремонтпригодность – это свойство нанопродукции, которое состоит в приспособленности его к предупреждению и выявлению причин появления отказов, повреждений и ликвидации их последствий в результате проведения ремонтов и технического обслуживания. Восстановление нанопродукции

обусловливается средним временем восстановления до определенной величины показателя качества и степенью возобновления. Под сохраняемостью понимается способность наноизделия сохранять исправное и работоспособное, годное к использованию и эксплуатации состояние в течение времени после хранения и перевозки. Средний срок сохраняемости и назначенный срок хранения являются показателями сохраняемости. Долговечность – способность нанопродукции сберечь работоспособность до наступления предельного состояния при установленном сроке технического обслуживания и ремонта. Средний ресурс и средний срок службы являются показателями долговечности, причем понятие «ресурс» используется при характеристике долговечности по наработке изделия, а «срок службы» - при характеристике долговечности по календарному периоду времени. При этом выделяют единичный показатель надежности, который характеризует одно из качеств наноизделия и комплексный показатель, характеризующий несколько качеств, составляющих надежность нанопродукции.

Важно определять также показатели технологичности нанопродукции. К наиболее важным показателям из этой группы относятся такие, как удельная материалоемкость наноизделия, его удельная трудоемкость изготовления, удельная энергоемкость изготовления и эксплуатации наноизделия, а также средняя оперативная длительность технического обслуживания данного наноизделия. В целом показатели технологичности выражают обобщенную характеристику рациональности примененных в продукции конструкторских и технологических решений и наилучшее распределение расходов на всех стадиях жизненного цикла нанопродукции.

Актуальна проблема статистической оценки технологичности не только наноизделия в целом, но и составных наноэлементов в сложной конструкции. Технологичность конструкции – это свойство, отражающее, насколько четко учитываются требования имеющейся технологии и системы освоения производства, транспортировки и технического обслуживания изделия. Технологичная конструкция обеспечивает минимизацию длительности производственной деятельности и расходов материалов на всех фазах жизненного цикла продукта. К основным показателям технологичности конструкции, в которой имеются наноэлементы, можно отнести следующие: удельный вес нанодеталей в их общем количестве в данном изделии, коэффициент межпроектной унификации (т.е. заимствования) наноэлементов устройства, коэффициент унификации технологичности нанопроцессов и ряд других.

Учитывая, что в развитии наноиндустрии в России в настоящее время одним из наименее эффективных звеньев является серийное, массовое производство наноизделий, большое значение имеет разработка показателей стандартизации и унификации нанопродукции, отражающих степень применения стандартных, унифицированных и неповторимых компонентов в составе продукта. Напомним, что стандартизация – это система разработки и определение требований, норм, правил, характеристик, выраженных в стандартах как обязательных, так и рекомендуемых для выполнения при производстве продукции. Стандартизация является очень значительным фактором повышения качества продукции и ускорения НТП на разных уровнях общественной иерархии. Унификация является одним из методов стандартизации и под унификацией понимается приведение объектов одинаково конструктивного назначения к единой форме по определенным качествам и рациональное снижение количества этих объектов на основе сведений об их эффективном использовании. При унификации определяют наименьшее необходимое, но достаточное количество типов, разновидностей, типоразмеров, компонентов, деталей, имеющих высокие показатели качества и взаимозаменяемости. Вследствие стандартизации и унификации появляются единые требования к качеству наноизделий, охране и условиям труда работников на предприятиях.

К показателям стандартизации и унификации относятся коэффициенты применяемости, повторяемости составных частей наноизделия, унификации изделий, нового оригинального конструирования, серийности, экономической эффективности стандартизации нанообъекта. Помимо данных показателей также рассчитываются коэффициенты повторяемости и унификации по конструктивным компонентам. Таким образом, показатели стандартизации и унификации характеризуют насыщенность товара обыкновенными, унифицированными компонентами, которыми являются входящие в него

конструкции, приборы, агрегаты, комплекты и пр. Одним из важнейших направлений и методов стандартизации является агрегатирование, под которым понимается способ создания машин, установок, конструкций, узлов, аппаратов и других изделий из унифицированных агрегатов, устанавливаемых в изделия в различном количестве и в разных комбинациях.

Большое значение имеет разработка показателей, характеризующих инновационную активность социально-экономических систем на разных уровнях управленческой иерархии. Так, уровень инновационной активности отражает показатель удельного веса предприятий и организаций (в регионе, в отрасли, в национальной экономике в целом), осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации в сфере наноиндустрии в общем числе предприятий и организаций. Для отдельного предприятия аналогичный показатель выражается в определении доли цехов и иных структурных подразделений предприятия, осуществляющих наноинновации, в общем числе (как в общем числе инновативно активных подразделений, так и удельный вес в целом). Кроме этого показателя уровень инновационной активности и насыщенности рынка нанопродукцией также характеризует показатель удельного веса нанотоваров, работ и услуг в общем объеме инновационных товаров, работ и услуг, а также в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг организаций.

Целесообразно рассчитывать и интенсивность затрат на технологические наноинновации в виде отношения затрат на технологические наноинновации к объему отгруженных товаров и выполненных работ. Для более детального анализа важно определить удельный вес малых, средних и крупных предприятий, осуществляющих наноинновации, в общем числе соответственно малых, средних и крупных предприятий. Следует также рассчитывать показатели удельного веса экспорта и импорта нанотоваров и нанотехнологий в общем объеме соответственно экспорта и импорта.

Еще одной важной группой показателей являются показатели, характеризующие результативность и эффективность наноиндустрии в отрасли, в регионе и в национальной экономике в целом. К ним относятся показатели окупаемости затрат на наноинновации (под этим показателем понимается отношение объема нанотоваров, работ и услуг к сумме затрат на исследования, разработки и приобретение наноинноваций), выпуска нанопродукции в среднем на душу населения, отношения числа передовых использованных нанотехнологий к числу созданных нанотехнологий, а также показатель отношения нанотоваров, работ и услуг к числу инновационно-активных предприятий. Некоторые исследования свидетельствуют о том, что в большинстве регионов России, например, связь между инновационным развитием и эффективностью территориального воспроизводства весьма слабо выражена [6].

Обострение экологических проблем обуславливает необходимость статистического учета степени вредного влияния на окружающую среду, возникающего при производстве, применении и эксплуатации наноизделия [7]. Для количественной оценки используют показатели экологичности продукции, являющиеся одним из основных свойств, обуславливающих уровень ее качества. К основным показателям экологичности нанопродукции относятся такие показатели, как содержание вредных примесей в нанопродуктах, выбросы вредных веществ в окружающую среду вследствие нанопроизводств, оценка уровня шума, вибрации, радиоактивного загрязнения окружающей среды (научное направление, в рамках которого исследуются вопросы влияния развития наноиндустрии на состояние окружающей среды, можно назвать нанозкологией).

Кроме экологических показателей при разработке системы показателей, характеризующих формирование и развитие нанозкономики, следует рассмотреть вопрос о целесообразности создания других групп показателей, таких, как, например, эргономические, эстетические и иные группы показателей [8]. Эргономические показатели отображают удобство и комфорт использования нанопродукции. Так, психологические показатели применяются при установлении соответствия наноизделия возможностям восприятия и переработки информации, а также психологическим качествам человека. Другая разновидность эргономических показателей – антропометрические показатели применяются при установлении соответствия конструкции изделия величине, форме и массе человеческого тела и его отдельных составляющих, входящих в контакт с

наноизделием. К этой категории относятся также гигиенические, физиологические и психофизиологические показатели.

Так, гигиенические показатели используются при установлении соответствия наноизделия гигиеническим заявкам жизнедеятельности и работоспособности человека при реакции его с изделием. Иначе говоря, гигиенические показатели определяют соответствие изделия санитарно-гигиеническим нормам. Физиологические показатели применяются при установлении соответствия наноизделия физиологическим особенностям человека и функционированию его органов чувств (например, соответствие устройства наноизделия силовым и скоростным особенностям человека или соответствие конструкции наноизделия зрительным и психофизиологическим особенностям человека).

Эстетические показатели нанопродукции характеризуют ее эстетическое воздействие на человека. Показатели этой группы связаны с комплексным качеством – эстетичностью, воздействующим на восприятие человеком нанопродукции с точки зрения ее внешнего вида. Это качество определяется такими простыми признаками, как форма, гармония, композиция, стиль и т.д. В соответствии с этим эстетические показатели характеризуют соответствие наноизделия окружающей среде, стилю, информационно-художественное оформление нанопродукции, ее гармоничность и выразительность, оригинальность дизайна упаковки и пр.

Выводы из данного исследования. Перечисленные группы системы показателей отображают, на наш взгляд, основные аспекты процесса формирования и развития наноэкономики (в этой связи данную систему можно назвать системой нанопоказателей). В систему нанопоказателей, таким образом, следует включить следующие разделы: общий раздел, раздел динамики нанопоказателей, раздел, характеризующий качество, уровень стандартизации и унификации нанопродукции, раздел эффективности и инновационной активности nanoиндустрии, а также разделы, характеризующие экологичность, эргономические и эстетические свойства нанопродукции. Однако это не означает, что со временем система показателей, характеризующих nanoиндустрию, не претерпит существенных изменений и в нее не будут добавлены новые разделы показателей. Следует дополнить, что показатели всех перечисленных групп следует рассматривать на разных уровнях управленческой иерархии: мега-, макро-, мезо-, микро- и миниуровне. Данная система показателей может стать элементом формирующихся в настоящее время в России национальной и региональных инновационных систем. Предложенная система показателей может быть использована для осуществления анализа современного состояния и определения перспектив развития наноэкономики не только в России, но и в других странах, в том числе в Украине.

Литература

1. Флерова А. О государственном регулировании инновационного развития в области наноматериалов и нанотехнологий в России / А. Флерова // Инвестиции в России. – 2006. – № 8 – С. 41-47.
2. Ляшенко В.И. Наноэкономика в славянских странах СНГ / В.И. Ляшенко, К.В. Павлов, М.И. Шишкин. – (Серия: Экономическое славяноведение). – Ижевск : КнигоГрад, 2011. – 348 с.
3. Клейнер Г. Наноэкономика / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 70-93.
4. Перевалов Ю.В. Инновационное предпринимательство и проблемы технологического развития / Ю.В. Перевалов // Общество и экономика. – 1997. – № 7. – С. 18-84.
5. Федулова Л.И. Экономическая природа технологий и технологического развития // Экономическая теория. – 2006. – № 3. – С. 3-19.
6. Иванова М.В. Региональное инновационное пространство: особенности развития экономики знаний в регионах России / М.В. Иванова. – Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2012. – 173 с.
7. Раткин Л. Мегаинвестиции в нанотехнологии / Л. Раткин // Инвестиции в России. – 2006. – № 1. – С. 39-42.

8. Чумаченко Б. Нанотехнологии – ключевой приоритет обозримого будущего / Б. Чумаченко, К. Лавров // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5. – С. 71-75.

References

1. Flerova, A. (2006), "About state regulation of innovative development in the field of nanomaterials and nanotechnologies in Russia", Investments in Russia, no. 8, pp. 41-47.
2. Liashenko, V.I., Pavlov, K.V. and Shishkin, M.I. (2011), "Nanoeconomy in Slavic CIS countries", Knigograd, Izhevsk, 348 p.
3. Kleiner, G. (2004), "Nanoeconomy", Economy Questions, no. 12, pp. 70-93.
4. Perevalov, Y.V. (1997), "Innovative entrepreneurship and the challenges of technological development", Society and Economy, no 7, pp.18-84.
5. Fedulova, L.I. (2006), "The economic nature of technology and technological development", The economic theory, no. 3, pp.3-19.
6. Ivanova, M.V. (2012), "Regional innovation space: features of the development of the knowledge economy in the regions of Russia", Apatity, Kola Scientific Center, Russian Academy of Sciences, 173 p.
7. Ratkin, L. (2006), "Megainvestitsii in nanotechnology", Investment in Russia, no. 1, pp. 39-42.
8. Chumatchenko, B., Lavrov, K. (2001), "Nanotechnology - a key priority for the foreseeable future", Problems of the theory and practice of management, no. 5, pp. 71-75.

УДК 336.011:330.567.2

Тарасюк М.В.,
д.е.н., доц., професор кафедри фінансів
Київський національний торговельно-економічний університет

РОЛЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Tarasyuk M.V.,
Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., professor of Department of Finance,
Kyiv National University of Trade and Economics

THE ROLE AND PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF HOUSEHOLDS' FINANCES IN MARKET ECONOMY

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин у вітчизняній економіці та необхідність активізації процесів економічного зростання обумовлює необхідність залучення додаткового обсягу інвестиційних ресурсів. Важливим джерелом інвестицій у країнах з ринковою економікою, поруч з фінансовими ресурсами держави, суб'єктів господарювання, міжнародних фінансових організацій є грошові заощадження домашніх господарств. Розуміння механізму та особливостей їх функціонування створить сприятливі умови для застосування ефективних заходів державної фінансової політики, спрямованої на переведення заощаджень населення із неорганізованої форми існування (пасивні заощадження) в організовану форму їх здійснення (активні заощадження). Це, у свою чергу, сприятиме зростанню суми інвестиційних ресурсів в національній економіці та забезпечить активізацію процесів економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем функціонування фінансів домашніх господарств присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників. Найвагоміші напрацювання в даній сфері мають такі науковці: М.А. Абрамова, Л.С. Александрова [1], В.В. Вітлінський, О.М. Гай [2], В.В. Глухов [3; 4; 5], В.В. Іванов,

В.В. Ковальов [9], М.А. Мосесян [6], В.М. Федосов, С.І. Юрій, Л.М. Алексеєнко, В.Г. Дем'янишин [8] та ін. Незважаючи на значну кількість публікацій з проблем фінансів домогосподарств, нині відсутні ґрунтовні наукові розробки, які відображають роль та особливості функціонування фінансів домогосподарств у вітчизняній економіці на сучасному етапі.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності, ролі та особливостей функціонування фінансів домашніх господарств у національній економіці в умовах розвитку ринкових відносин. Для досягнення поставленої мети в статті ставилися такі завдання: дослідження сучасних наукових поглядів на визначення сутності, завдань, ролі та особливостей функціонування фінансів домогосподарств, проведення їх критичної оцінки; дослідження практики організації фінансових відносин домогосподарств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «домашнє господарство» увійшло до наукового вжитку досить недавно, що можливо пов'язати із тим, що за часів командно-адміністративної економіки нівелювалася економічна роль даного суспільного інституту. Із розвитком ринкової економіки наукові кола усвідомили все значення домашніх господарств для забезпечення економічного та соціального розвитку суспільства та почали проводити дослідження даного суспільно-економічного явища. Це, зокрема, обумовлено тим, що роль фінансів домогосподарств у країнах з розвинутою ринковою економікою за рівнем їхнього інвестиційного потенціалу може бути порівняна із державними та корпоративними інвестиціями в реальний сектор економіки, а за деякими іншими оцінками – з обсягами валового внутрішнього продукту країни. Так в Японії заощадження домашніх господарств за оцінками експертів складають близько 245% валового внутрішнього продукту, у США – 300%, у Франції – 135% [3].

Активні заощадження населення, тобто ті, що використовуються в інвестиційній діяльності, дають можливість підвищити синергійний ефект економічного зростання не тільки держави та суб'єктів господарювання, але й самих домашніх господарств. До активних заощаджень домашніх господарств можливо віднести кошти населення на депозитних рахунках у банках, вкладення у цінні папери, участь у недержавному пенсійному страхуванні.

Пасивні заощадження населення не мають значного позитивного впливу на розвиток національної економіки, оскільки представляють собою вкладення у різні види предметів розкоші (ювелірні вироби, антикваріат), кошти, що спрямовуються у валютні цінності із їх подальшим домашнім зберіганням, вкладення у нерухомість тощо. Отже, пасивні заощадження населення не створюють сприятливих умов для економічного розвитку країни. Натомість такі заощадження є фактором уповільнення економічного розвитку та втраченими можливостями для держави у цілому.

У посткризовий період та в умовах фінансових ризиків, які його супроводжують, серед населення найбільш популярними є пасивні заощадження, оскільки саме вони можуть зберегти купівельну спроможність фінансових ресурсів домогосподарства, знизити рівень фінансових ризиків та забезпечити впевненість членів домогосподарства у майбутньому. Отже, у посткризових умовах пасивні заощадження для населення, але аж ніяк для держави, можуть стати єдиною правильною формою фінансових вкладень.

Завданням державної фінансової політики повинно стати стимулювання саме активних заощаджень населення задля процвітання економіки країни.

Проте, роль фінансів домашніх господарств в забезпеченні економічного розвитку нашої держави нині залишається мінімальною, що можливо пов'язати із менталітетом населення України, який тривалий час формувався під впливом радянської ідеології та превалювання державної власності над приватною.

Посилення впливу ринкових економічних відносин на життєдіяльність домогосподарств підвищило необхідність побудови оптимальних фінансових взаємовідносин між членами не тільки домогосподарства, але й родини, що обумовлено необхідністю фінансування спільних витрат. Участь конкретної особи в домогосподарстві та родині робить актуальним дослідження ще й персональних фінансів внаслідок необхідності формування фінансових ресурсів для задоволення не тільки особистих потреб, а й для фінансування витрат, пов'язаних із участю у домогосподарстві [4].

Превалювання економічних інтересів у взаємовідносинах, що склалися в середині домогосподарства обумовлюється особистою фінансовою залежністю членів

домогосподарства:

- які ще не набули можливості виходити на ринок праці, а отже і формувати особистий бюджет,

- які втратили працездатність, а отже, особливо у вітчизняних реаліях, не можуть самостійно сформувати достатній персональний бюджет для задоволення на мінімальному рівні усіх особистих потреб.

Фінанси домогосподарств здійснюють розподіл грошових доходів, а в окремих випадках і доходів, отриманих господарствами у натуральній формі забезпечують виконання ними основного їхнього соціального завдання – забезпечення безперервності процесу відтворення робочої сили як визначального виробничого фактора [8].

Фінанси домогосподарств представляють собою фінансові відносини, що виникають між учасниками домашнього господарства та зовнішніми суб'єктами з приводу формування та використання загальних фондів фінансових ресурсів (страхового фонду для можливості підтримання достатнього рівня споживання при зміні життєвих обставин; фонду для здійснення значних матеріальних витрат у майбутньому; фонду фінансових ресурсів, призначених для подальшого інвестування та ін.), що мають різне цільове призначення.

Враховуючи особливості функціонування домашніх господарств, їх суспільну роль та значення у економічній системі держави, основною метою їх функціонування є можливість визначити достатнє формування та оптимальне використання фінансових ресурсів задля задоволення загальних для всіх членів домогосподарств цілей та завдань.

На рівень виконання членами домогосподарства визначеної вище цілі впливають декілька основних характеристик: кількість та вікова структура членів домогосподарства, рівень їхніх доходів, соціальний статус, менталітет, освітньо-кваліфікаційний рівень, розвиненість та структура потреб тощо. Інтегральна оцінка наведених показників формує комплексний показник благополуччя домогосподарства – його фінансовий статус.

У зв'язку з тим, що в ході життєвого циклу домогосподарства його фінансовий статус може змінюватися, нагальним для його членів є не тільки поточне фінансове планування бюджету, а й формування довгострокових фінансових планів з урахуванням можливих коливань доходів окремих членів домогосподарства (індивіда, родини), а отже і зміни рівня добробуту.

До фінансових відносин громадян відносяться їх грошові відносини зі всіма контрагентами [1]. Отже, планування потребують всі види фінансових відносин, в які вступає домогосподарство та окремі його члени в ході життєдіяльності, а саме фінансові відносини між:

- окремими членами всередині домогосподарства;
- між домогосподарством та бюджетами різних рівнів;
- між домогосподарствами та господарюючими суб'єктами;
- між домогосподарствами та фінансово-кредитними установами тощо.

В умовах фінансової кризи та у посткризовий період функціонування фінансів домогосподарств відбувається у складних зовнішніх умовах. Основний вплив на фінансові відносини домашніх господарств становить інформаційна невизначеність про реальний стан справ в економіці країни, складність передбачувати розвиток макроекономічних процесів та виникнення можливих економічних ризиків тощо.

Нині фінансові відносини домогосподарств є досить складними та з розвитком ринкової економіки мають тенденцію до подальшого ускладнення, що у свою чергу підвищує актуальність планування, формування та використання його фінансових ресурсів.

Ступінь участі кожного члена домогосподарства у формуванні бюджету є індивідуальним та може обумовлюватися ступенем родинних зв'язків і рівнем окремих осіб у фінансуванні спільних витрат.

Вся складність побудови оптимальних фінансових взаємовідносин між членами домогосподарства обумовлюється тим, що дана сфера життєдіяльності суспільства є найменш врегульованою з боку держави. Члени домогосподарства, як правило на основі досягнення консенсусу, самостійно приймають спільне рішення про необхідність та спосіб формування грошових фондів, їх величину та цільове спрямування, про час їх використання [9].

Чітко врегульованими залишаються лише певні аспекти фінансових взаємовідносин

між членами домогосподарства, які, зокрема, закріплені нормами Сімейного кодексу України [7]:

- право одного із подружжя на утримання;
- право на утримання після розірвання шлюбу;
- право дружини на утримання під час вагітності та у разі проживання з нею дитини;
- право чоловіка на утримання у разі проживання з ним дитини;
- право на утримання того з подружжя, з ким проживає дитина-інвалід;
- право на утримання жінки та чоловіка, які не перебувають у шлюбі між собою;
- взаємна участь дружини, чоловіка у витратах на лікування тощо.

Дослідження практики організації фінансових відносин між членами домогосподарства дало можливість зробити висновок про те, що при формуванні бюджетів домогосподарств слід враховувати особливості домашнього господарства, яке може бути представлено однією сім'єю, що самостійно визначає власну фінансову політику, джерела формування та напрямки використання бюджету. Отже, в даному випадку домогосподарство буде тотожним сім'ї та фінанси домогосподарства будуть фінансами сім'ї. В деяких випадках домогосподарство може бути представленим однією особою, а отже, персональні фінанси певного індивіда будуть тотожними фінансам домогосподарства.

Сума доходів, яку необхідно сформувати для повного фінансування видатків домашнього господарства знаходиться в прямій залежності від потреб його членів, що можуть бути задоволені у вигляді матеріальних благ, а також сукупності послуг. Фінансові ресурси, що набуті окремими членами домогосподарства певний час можуть перебувати у власності окремого індивіда, але з часом витрачаються на задоволення потреб усіх членів домогосподарства.

При визначенні суми доходу домогосподарства слід враховувати доходи, отримані не тільки у грошовій формі, а й натуральній. Звісно, що доходи у натуральній формі не можуть стати інвестиційними ресурсами та спрямовуватися у розвиток національної економіки. Даний вид доходів заміщує грошові доходи, а таке вивільнення сприяє збільшенню грошових заощаджень, а отже й інвестиційних ресурсів у національній економіці.

Узгодження економічних інтересів усіх членів домашнього господарства є важливим завданням функціонування фінансів. Завдяки фінансам домогосподарства мають можливість перерозподіляти суму загального доходу між його членами, а також змінювати частку такого доходу, що припадає на кожного конкретного члена домогосподарства. Рішення щодо частки доходу, що припадає на кожного члена домогосподарства, санкціонуються всіма його членами та ухвалюються, як правило, колегіально шляхом досягнення консенсусу. Завдяки цьому забезпечується збалансований розвиток усіх сфер функціонування домогосподарства як єдиного цілого.

Таким чином, при формуванні загального бюджету домашнього господарства можуть виникати різноманітні форми фінансових взаємовідносин між усіма його членами [5].

Фінансові відносини домашніх господарств призводять до утворення двох основних фондів їхніх фінансових ресурсів:

- *фонду споживання* – призначається для задоволення поточних особистих потреб кожного члена домашнього господарства, а саме придбання харчових продуктів, оплата комунальних послуг, проїзд, придбання товарів промислового виробництва тощо;
- *фонду заощаджень* – призначається для утворення заощаджень для покриття значних фінансових витрат у майбутньому (оплата навчання, придбання автомобіля або житла, витрати на відпочинок тощо) та утворення капіталу домогосподарства для отримання прибутку у майбутньому.

В умовах кризи та у посткризовий період розподіл фінансових ресурсів між фондами домашніх господарств значно змінюється. Домогосподарства намагаються передусім фінансово забезпечити свої поточні потреби, а отже частка фінансових ресурсів, що направляються до фонду заощаджень скорочується. Таким чином, знижується й обсяг інвестиційних ресурсів.

До інших причин, які знижують рівень активних заощаджень населення, зокрема визначають його інвестиційну активність, можливо віднести [6]:

- зниження номінальних та реальних доходів населення;

- скорочення частки доходів, що спрямовуються на заощадження;
- психологічна схильність до пасивних форм заощаджень;
- підвищення вимог до доходності інвестиційних інструментів;
- скорочення термінів інвестиційних вкладень;
- достатньо низька фінансова грамотність населення;
- недостатня поінформованість про існуючі способи інвестування тощо.

При формуванні бюджету слід враховувати, що у кризових умовах домашні господарства намагаються у будь-який спосіб наростити обсяг доходів, що пов'язано з тим, що у кризовий період сума споживчих витрат зростає за умови збереження якісних характеристик споживання. З метою забезпечення зростання суми первинних доходів члени домогосподарств вживають заходів щодо диверсифікації джерел формування доходів, можуть залучати до зовнішніх економічних зв'язків усіх його членів, намагаються збільшити суму доходів із вже існуючих джерел його формування, а також розширити перелік джерел надходження фінансових ресурсів. Актуальним для домогосподарств країн, що перебувають у посткризовому періоді є формування доходів у натуральній формі.

До основних факторів, які нині мають сильний вплив на функціонування фінансів домогосподарств в Україні можливо віднести наступні:

- транзитивний характер економічних відносин в Україні, що підвищує роль доходів, отриманих членами домашніх господарств від підприємницької діяльності, фінансових операцій і нерухомості та супроводжується активними процесами появи прошарку фізичних осіб – власників капіталу, які повинні відігравати важливу роль у формуванні інвестиційного капіталу в нашій державі. Проте, нестабільність загальної політичної та макроекономічної ситуації призводить до відтоку вітчизняного приватного інвестиційного капіталу в країни зі стабільними економічними умовами. В Україні процес формування фондів фінансових ресурсів домашніх господарств знаходиться у сильній залежності від зовнішніх факторів, внаслідок значної залежності нашої економіки від результатів роботи експортно-орієнтованих галузей економіки, надходження інвестиційних ресурсів від іноземних інвесторів та кон'юнктури світового ринку енергетичних ресурсів;

- високий рівень доларизації національної економіки, що в свою чергу обумовлює високу питому вагу валюти у заощадженнях, доходах та витратах населення. Схильність населення до широкого використання в обігу іноземної валюти обумовлюється недовірою до економічної політики держави та тривалим періодом в історії нашої країни, протягом якого відбувалися значні інфляційні процеси. Крім того, доларизація пасивних заощаджень населення обумовлюється також нестабільністю грошових надходжень до фінансових фондів домогосподарств та інфляційними очікуваннями населення;

- значну роль у формуванні доходів домашніх господарств України все ще мають тіньові доходи, які отримані як у формі заробітної плати найманих працівників, так і у вигляді підприємницького прибутку. Причиною такої ситуації є недостатній рівень контролю з боку органів державної влади як за доходами домашніх господарств, так і за витратами їхніх членів. Тіньові доходи від оплати праці використовуються населенням передусім для фінансування поточних витрат домашніх господарств, а більший за розмірами тіньовий підприємницький прибуток легалізується за кордоном та складає інвестиційну основу для розвитку зарубіжних економік.

Висновки з даного дослідження. Підсумовуючи викладене, можна сформулювати висновок про те, що домашні господарства у фінансовій сфері виконують передусім функцію розпорядження фінансовими ресурсами, які їм фактично належать. Навіть на рівні домашніх господарств, сімей та окремих індивідів в умовах ринкової економіки приймаються важливі фінансові рішення. Таким чином, домашні господарства усе у більшій мірі набувають якостей господарюючого суб'єкта.

Фінанси домогосподарств відіграють важливу роль у суспільному відтворенні, що полягає у забезпеченні фінансовими ресурсами безперервності процесу відтворення робочої сили та створенні підвалин для інвестиційного розвитку національної економіки.

В умовах ринкової економіки члени домашніх господарств постійно ухвалюють рішення щодо управління їхніми фінансовими ресурсами, а саме: надходженням та використанням грошових коштів за обсягом та часом враховуючи при цьому різні варіанти їх використання та обираючи найбільш оптимальні варіанти на певному етапі життєвого циклу домашнього

господарства. Така діяльність домашніх господарств обумовлюється зокрема тим, що надходження та витрати фінансових ресурсів рознесені у часі, існує можливість виникнення ризиків низької ефективності витрачання коштів, а отже низької корисності від прийняття певних фінансових рішень.

Фінансові відносини домогосподарств з іншими макроекономічними суб'єктами в більшості випадків залишаються поза межами нормативно-правового регулювання, за допомогою якого держава могла б прямо впливати на фінансові процеси. Непрямими інструментами державного регулювання фінансових відносин домогосподарств залишаються методи бюджетно-податкового регулювання.

Література

1. Абрамова М.А. Финансы и кредит : учебное пособие / М.А. Абрамова, Л.С. Александрова. – М. : ИД «Юриспруденция», 2003. – 448 с.
2. Вітлінський В.В. Управління депозитним портфелем домогосподарства / В.В. Вітлінський, О.М. Гай // Фінанси України. – 2004. – № 10. – С. 131-140.
3. Глухов В.В. Сбережения и инвестиции домашних хозяйств / В.В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. – № 19. – С. 59-63.
4. Глухов В.В. Специфика финансов домашних хозяйств / В.В. Глухов // Финансовые исследования. – 2007. – № 14. – С. 83-86.
5. Глухов В.В. Личные финансы в финансовой системе России / В.В. Глухов. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 2002. – 154 с.
6. Мосесян М.А. Функции финансов домашних хозяйств в реализации сберегательной функции населения / М.А. Мосесян // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 2(16). – С. 305-308.
7. Сімейний кодекс України / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, N 21-22, ст.135.
8. Фінанси : підручник / С.І. Юрій, Л.М. Алексеєнко, В.Г. Дем'янишин та ін. За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2012. – 687 с.
9. Финансы в вопросах и ответах : учебник / Под ред. В.В. Иванова, В.В. Ковалёва. – М. : Проспект, 2003. – 272 с.

References

1. Abramova, M.A. (2003), "Of finances and credit", tutorial, ID «Yurisprudentsiya», Moscow, 448 p.
2. Viitlinskii, V.V. and Hai, O.M. (2004), "Managing household deposit portfolio", Finance Ukraine. no. 10, pp. 131-140.
3. Glukhov, V.V. (2008), "Savings and investments of households", Finance and Credit, no. 19, pp. 59-63.
4. Glukhov, V.V. (2007), "Specificity of household finances", Financial Research, no. 14, pp. 83-86.
5. Glukhov, V.V. (2002), "Personal Finance in the financial system of Russia", Vladivostok: Izd-vo Dalnevostochnogo universiteta, 154 p.
6. Mosesian, M.A. (2011), "Function of household finances in the implementation of the saving function of population", Vektor nauki TGU, no. 2, pp. 305-308.
7. Family Code of Ukraine (2002), Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, no. 21-22, st.135.
8. Yurii, S.I., Alekseyenko, L.M., Demianyshyn, V.H., etc. (2012), "Finance", tutorial, Znannya, Kyiv, Ukraine, 687 p.
9. Ivanov, V.V. and Kovalov, V.V. (2003), "Finance in questions and answers", tutorial, Prospekt, Moscow, 272 p.

УДК 338.242

Смоленюк Р.П.,
ректор, к.е.н., доцент
ПВНЗ Хмельницький економічний університет

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Smolenyuk R.P.,
rector, Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.
Private Institution of Higher Education
“Khmelnyskyi economical University”

RESTRUCTURING CONCEPTUALIZATION OF AGRIBUSINESS IN TRANSITIVE ECONOMY

Постановка проблеми. Реструктуризація агропромислового виробництва це — багатопланове поняття, яке включає комплекс взаємопов'язаних перетворень (організаційно-економічних, правових, технічних), спрямованих на зміну структури, форм власності, організаційно-правових форм господарського механізму, здатних привести АПК до фінансового оздоровлення, підвищення ефективності виробництва.

На рівні підприємств реструктуризація передбачає техніко-технологічні, організаційно-економічні та правові заходи, спрямовані на зміну відносин економічної власності, форм управління, виробничої структури підприємств для їх господарсько-фінансового оздоровлення, збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення ефективності та конкурентоспроможності, раціонального використання трудових і матеріальних ресурсів [3]. Враховуючи важливість підвищення ефективності аграрного виробництва на основі його реструктуризації досліджувана тема статті є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти проблеми реструктуризації агропромислового виробництва досліджуються у працях вітчизняних та зарубіжних економістів: Андрійчука В.Г., Босолда М., Брингезі С., Варлея Т., Власова В.І., Джоахіма А., Дмитрука Б.П., Еусебіо М., Лінвуда Т., Лобаса М.Г., Лупенка Ю.О., Людвіга Штріве, Маліка М.Й., Макаренка П.М., Саблука П.Т., Сакса Д., Стейнінгера К., Тангермана С., Тімоті Дж., Фармера К., Шпичака О.М., Ш. Крамона-Таубаделя, Ярошенка С.П. та ін.

Позитивно оцінюючи результати досліджень зазначених авторів у вирішенні багатьох проблем становлення ефективного агропромислового виробництва, його ресурсного забезпечення, організаційного оформлення, управління діяльністю, ощадного ресурсовикористання, врахування екологічних чинників, слід водночас зазначити, що відсутні комплексні наукові дослідження проблеми функціонування конкурентоспроможного національного агропромислового виробництва. Наявні публікації українських дослідників розглядають лише окремі фрагментарні елементи процесу агропромислового виробництва. До теперішнього часу питання оптимізації функціонування агропромислового виробництва розглядаються без врахування здобутків теорії та практики світового досвіду, глобалізації економічних відносин, не виходять на рівень формування концептуальних засад та узагальнення інструментарію щодо шляхів вирішення існуючих проблем.

Об'єктивна необхідність проведення обґрунтованої реструктуризації АПК на основі створення належної теоретико-методологічної бази зумовлюють необхідність опрацювання концепції реструктуризації агропромислового виробництва в транзитивній економіці.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування концептуальних засад реструктуризації агропромислового виробництва в транзитивній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реструктуризація агропромислового виробництва в Україні – тема, що розглядається на науковому рівні не вперше. Починаючи з 1991 року, коли такі формування як колгоспи втратили свою актуальність, питання

реструктуризації та фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств піднімалося постійно [1; 5; 6; 7; 8; 9]. Серед низки проблем, які потребували негайного вирішення були такі: визначення власності на землю, орієнтація сільськогосподарського виробництва, залучення капіталу в аграрний сектор економіки, збереження земельного фонду, розвиток інфраструктури сільських територій, розвиток агропромислового комплексу України та його конкурентоспроможність на світових аграрних ринках.

Було загальновідомо, що існуючі організаційні структури сільського господарства виявилися неспроможними за умов переходу до ринкових відносин ефективно й раціонально використовувати не лише землю, а й інші складові елементи виробничого потенціалу. Однак це ще не означало, що настав час руйнації діючих сільськогосподарських підприємств. Аграрна політика держави мала бути спрямована на подальшу їх реструктуризацію, створення таких формувань, основою яких будуть приватна власність селян на майнові і земельні паї та кооперативна (корпоративна) і приватно-орендна форма господарювання.

Проблемами реструктуризації сільськогосподарських підприємств у 2005 році займалась група науковців ННЦ "Інститут аграрної економіки" в рамках проекту DFID "Програма підвищення рівня життя сільського населення в Україні" [2; 8]. Відмічалось, що реструктуризація сільськогосподарських підприємств розглядається як один із ефективних шляхів підвищення конкурентоспроможності і інвестиційної привабливості створених в результаті реорганізації КСП сільськогосподарських підприємств [2; 8]. Було визначено, що реструктуризація – це комплекс реорганізаційних заходів, які мають на меті вихід підприємства із кризи і забезпечення його подальшого розвитку [2; 8].

Найбільший внесок у розробку теорії розвитку аграрних реформ та реструктуризації сільськогосподарських підприємств зробив видатний вчений у галузі аграрної економіки, академік Національної академії аграрних наук України (1993), заслужений діяч науки і техніки України (1993), Герой України (2004). Саблук Петро Трохимович. Він є автором понад 800 праць, більша частина яких присвячено аграрним реформам в Україні та земельним відносинам [1; 5; 6; 9].

В своїх працях Саблук П.Т. виділив такі головні етапи аграрної реформи в Україні:

- формування економічної платформи аграрної реформи.
- побудова ринкового за змістом економічного механізму.
- наповнення новим змістом конструкційної схеми економічної реформи.
- законодавче забезпечення здійснення аграрної реформи.

В його працях відзначається важливість призупинення руйнівних процесів на селі, яке можливе тільки за умови ефективно функціонуючого та соціально-орієнтованого сільського господарства, здатного забезпечити зайнятість більшості сільських жителів і бути основним джерелом їхніх доходів і надходжень до місцевих бюджетів.

Упродовж 90-х в Україні здійснювалася реструктуризація сільськогосподарських підприємств, метою якої проголошувалася ліквідація монополії державної та одержавленої колгоспно-кооперативної власності, в т. ч. державної власності на землю, і формування на цій основі багатокладного аграрного сектору економіки. Слід відзначити, що реструктуризація агропромислового виробництва на практиці не завжди співпадала з рекомендаціями науки. Одночасно важливо зауважити, що реструктуризація агропромислового виробництва на враховувала позитивні елементи зарубіжних аграрних реформ.

У деяких розвинутих країнах світу до 40% загального земельного фонду є державною власністю. Цей важливий елемент національного багатства використовують як стратегічний земельний запас, джерело розвіданих і нерозвіданих корисних копалин, для надання в оренду тощо. Водночас у багатьох розвинутих країнах значну частку становить державна власність на землю [3; 4; 7].

Зарубіжний досвід засвідчує, що у країнах Центральної та Східної Європи аграрні реформи здійснюють шляхом заснування акціонерних товариств, ваучерних та державних акціонерних товариств, створення індивідуальних фермерських господарств (заснованих на праці господаря і членів його сім'ї, а також на найманій праці), кооперативів та ін.

Переважає за таких перетворень колективна форма власності. Так, у Східній Німеччині в новостворені селянські господарства (середній розмір ділянок — до 140 га) разом з особистими підсобними господарствами використовували менше 20% сільськогосподарських

угідь, нові кооперативи (середній розмір ділянок — приблизно 1500 га) — майже 40%, товариства з обмеженою відповідальністю (до 950 га) — менше 25% угідь. У Чехії селянські господарства використовують менше 20% угідь, нові сільськогосподарські кооперативи — майже 50%, господарські товариства — 17%. Винятком з цієї закономірності є Польща (де на селянські господарства припадає майже 75% угідь), Албанія і Румунія [5; 7].

Початковий етап реформування аграрних відносин в Україні, на відміну від західних держав, мав певні відмінності, оскільки не було жодного фермерського господарства. За короткий період реформ, на початку нового тисячоліття, їх налічувалось 35,5 тис. (середня площа їх землекористування становила 24 га угідь). Крім того, 10,8 млн. сімей користувалися присадибними ділянками загальною площею 3,7 млн. га (3,2 млн. га ріллі). Разом з фермерськими господарствами в особистому користуванні населення перебувало 5,9 млн. га [1; 5].

Економічний аналіз фермерської діяльності свідчить про невисокий рівень рентабельності фермерських господарств. Значною мірою це пояснюється слабким забезпеченням фермерів технікою, неефективним використанням її через невеликі площі землі в кожному господарстві та ін. Крім того, ремонт і підтримка техніки в робочому стані вимагають від фермерів на 30-40% більше витрат ніж у колективних господарствах [9].

Гарантованим заходом становлення фермерства є кооперування фермерів шляхом створення асоціації чи кооперативів, або ж укладання угод про спільне користування обладнанням, технікою, виконання трудових робіт та ін. Це сприятиме урізноманітненню видів діяльності і скороченню виробничих витрат.

В основі процесу роздержавлення і приватизації був принцип: кожен член колективного господарства (в тому числі пенсіонер) мав право на отримання своєї частки (паю) землі та майна відповідно до трудового стажу і розмірів земельних угідь у розрахунку на члена господарства. Селянин міг також передати свій пай у новостворені колективні формування, кооператив або використати його для створення власного фермерського господарства. Цей процес означає поєднання колективної власності з приватною за переважання колективних засад.

Стратегія подальшого соціально-економічного розвитку України передбачає нарощування агропромислового потенціалу країни. При цьому повинні вирішуватися не лише питання вдосконалення системи технологій землеробства та меліорації земель, але і складні проблеми вдосконалення виробничих відносин, розвиток різних форм власності. Це було передбачено Програмою розвитку АПК (1997 - 2005 рр.), яка включає три етапи реалізації трансформацій. Зокрема, у 1997 р. передбачалося зниження спаду агропромислового виробництва, реформування виробничих відносин, створення розгалуженої структури форм власності. У другому періоді (1998-2000рр.) була визначена структурна трансформація АПК зі значним підвищенням частки ланок зі зберігання, транспортування, переробки і збуту продукції. На третьому етапі (2000-2005рр.) передбачалося вдосконалення організаційно-господарської структури і завершення процесу формування ринкового середовища в АПК. Велика увага розвитку АПК надавалася в Програмі "Україна-2010".

У цілому, до основних проблем розвитку АПК України на той час можна віднести:

- впровадження багатокладної системи власності;
- застосування ефективних систем землекористування;
- впровадження сучасних технологій вирощування сільськогосподарських культур;
- розвиток вітчизняного виробництва сучасних сільськогосподарських машин, зокрема, засобів малої механізації;
- розширення виробництва добрив, гербіцидів тощо;
- запровадження комплексних агрохімічних та лісових меліорацій;
- формування виробничої та соціальної інфраструктури для розвитку сільської місцевості;
- державна підтримка АПК через переорієнтацію кредитно-фінансової, податкової і цінової політики на підтримку сільськогосподарського виробника.

Визначена аграрна реформа — це процес трансформації економічних відносин і насамперед в сфері земельних відносин власності в сільському господарстві. В Україні аграрна реформа має на меті усунення державної монополії на землю, формування дбайливого господаря землі, використання державної, колективної та приватної форм

власності. Водночас чимало вчених-економістів, політиків, фахівців сільського господарства вважають, що орієнтування на переважання приватної власності на землю як основу аграрних перетворень нераціональне. Аграрні реформи у сфері економічної власності передбачають реформу ціноутворення, оподаткування, рентних платежів, заробітної плати тощо, тобто усієї сукупності відносин власності у всіх сферах суспільного відтворення.

З певною умовністю виділяють три головні етапи реструктуризації сільськогосподарських підприємств в Україні [1; 9]. Перший етап (1991–1993) — початок демонополізації землі, врегулювання проблем, пов'язаних з передачею сільським мешканцям у приватну власність земельних ділянок для ведення особистого підсобного господарства; започаткування фермерського руху. Другий етап (1994–1999) — паювання земель, що були передані у колективну власність колективних сільськогосподарських підприємств, правове врегулювання орендних відносин; завершення паювання майна в колективних сільськогосподарських підприємствах, яке, однак, було неефективним, незважаючи на величезний обсяг проведеної в господарствах роботи. Зокрема, за результатами соціологічного дослідження, у Львівській області, яка вважалася піонером аграрних перетворень в Україні в 1997, розмір свого майнового паю знали лише 11% опитаних, співвласниками майна вважали себе лише 23% опитаних, 56% не відносили себе до співвласників, а 21% не змогли визначитися в цьому питанні. Про формальний характер паювання майна, декларативне реформування колективної власності та поверхову реструктуризацію підприємств у цей період свідчить і той факт, що працівники спілок (колишніх колгоспів) не мали, за їхньою оцінкою, реального впливу на прийняття господарських рішень. Паювання майна, як воно було здійснено в той час, не ставило за мету подолання неподільності фондів, запровадженої в сталінські часи, в період колективізації. Власникам паїв не було надано право на їх вилучення у вартісній формі (в разі переходу на іншу роботу, виходу на пенсію та ін.). Незважаючи на проведене паювання майна, де-факто квазіколективна власність залишалася на цьому етапі й надалі "нічиєю", і реальної реструктуризації колективних підприємств не відбулося.

У середині 90-х років минулого століття існували об'єктивні й суб'єктивні передумови, щоб у процесі реструктуризації сформувалися на базі колишніх колгоспів сільськогосподарські підприємства нового типу (народні підприємства), в яких органічно поєднуються, як засвідчує світовий досвід, колективна праця та колективне привласнення з потужними мотивами і стимулами на індивідуальному рівні. Колективне стає водночас і "приватним", оскільки зникають зрівнялівка, знеособлення та безвідповідальність. Така реструктуризація забезпечила б також передумови для збереження цілісності створених у минулому великих виробничо-майнових комплексів. Однак декларативне паювання було спрямоване на реалізацію іншої мети — розвал великих сільськогосподарських підприємств і формування не колективних, кооперативних чи народних, а приватних господарств, причому чітко окреслилася тенденція до перетворення на суб'єктів такої власності колишніх "червоних поміщиків".

Переважна більшість колишніх колгоспників, а згодом членів селянських спілок із формальних співвласників почала перетворюватися не на власників чи співвласників, а на найманих працівників, позбавлених власності на засоби виробництва і реальних економічних прав. Отже, під час реструктуризації відчуження працівників від власності не послабилася, а суттєво посилювалося, хоча стратегічною метою реформування було перетворення працівника на повноцінного власника (співвласника) та ефективного господаря.

Третій етап розпочався з Указу Президента України "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки" від 3.XII.1999 р. У результаті реалізації цього Указу протягом лише одного року відбулися суттєві зміни в організаційно-правовій структурі сільськогосподарських підприємств (деколективізація). На базі 10,9 тис. недержавних сільськогосподарських підприємств, що підлягали реструктуризації, було створено 14,5 тис. приватних підприємств, з яких колективні сільськогосподарські підприємства становили 73%, господарські товариства — 14%, приватні підприємства з орендними відносинами — 2%, сільськогосподарські кооперативи — 2%, агрофірми — 5%, інші формування — 4%. Насправді значна частина таких підприємств не є приватними, тобто не належать окремій особі або окремій сім'ї.

В процесі опрацювання Національної доктрини розвитку агропродовольчого комплексу України визначається, що його ресурсний потенціал, в основі якого – високопродуктивні землі та сприятливі агрокліматичні умови, далеко не вичерпаний. Забезпечити повніше його використання можливо за умови продовження й поглиблення аграрних реформ, спрямованих на формування ефективної науково-технологічної, цінової, податкової, бюджетної, фінансово-кредитної та страхової політики держави, раціональне поєднання галузевої та територіально-самоврядної систем управління комплексним розвитком сільського господарства і сільських територій [1; 4; 9].

Земельне питання зачіпає інтереси не лише тих, хто живе і працює на селі, а й усього суспільства, майбутніх поколінь. Обґрунтоване на основі рекомендацій науки розширення права користування за загальнодержавної власності на землю створило б усі необхідні передумови для становлення і розвитку підприємств різних типів, формування конкурентного ринкового середовища і водночас унеможливило б спекулятивну гарячку щодо купівлі-продажу землі, концентрацію її в руках незначної частини суспільства.

На практиці необґрунтована реструктуризація сільськогосподарських підприємств на основі приватизації землі і подальша її концентрація в руках земельних олігархів на умовах оренди призвела до виникнення безробіття на селі, загострила проблему утримання об'єктів інфраструктури, особливо соціальної; суттєво погіршила морально-психологічний клімат. Низький інвестиційний попит з їхнього боку на вітчизняну техніку спричинив стагнацію сільськогосподарського машинобудування, промисловості з виробництва мінеральних добрив та засобів захисту рослин тощо, і як наслідок — ускладнення процесу реструктуризації підприємств промисловості та інших галузей національного господарства, поглиблення кризового стану економіки та соціальної сфери в цілому [1; 4; 9].

За рекомендаціями науки для обґрунтованого роздержавлення і приватизації необхідно було б створити певні передумови, у відповідності до обставин, які їх лімітують. До таких обставин, зокрема, належать:

- структурна нерівновага економіки і відсталий виробничий потенціал;
- нестабільність цін і значна інфляція; надмірна замонополізованість у найважливіших структуроутворювальних галузях; наявність реальних можливостей у підприємств нести супутні чималі матеріальні й фінансові витрати, пов'язані з приватизацією.

При подальшій реструктуризації агропромислового виробництва важливо:

- не допустити скорочення виробництва продукції і зниження її якості;
- зберегти стійке становище при переході до нових господарських форм;
- вийти з вироблюваною продукцією на нові ринки збуту;
- нарощувати виробництво продукції і запровадити нові її види, поліпшуючи асортимент і якість;
- значно збільшити обсяг кінцевої продукції АПК, орієнтуючись на широкі категорії споживачів

Всі соціально-економічні перетворення в аграрному секторі мають своєю кінцевою метою формування різноукладної економіки. Цей процес торкається не лише первинної ланки господарських структур агропромислового виробництва (підприємств, організацій, що виробляють, зберігають, переробляють і реалізують сільськогосподарську продукцію і сировину), а й вторинної ланки, тобто тих виробничо-управлінських формувань, які створюються в процесі інтегрування й кооперування підприємств первинної ланки. А оскільки це так, то аграрна політика в цій сфері соціально-економічних відносин має включати в себе такі принципово важливі елементи:

- створення рівних умов для розвитку усіх дозволених законом різновидів укладів;
- збереження і підтримка частини державних сільськогосподарських підприємств (науково-експериментальних, насінницьких, племінних) протягом тривалого періоду;
- перетворення інших державних сільськогосподарських підприємств у підприємства недержавної форми власності (за згодою трудового колективу);
- поступове перетворення колективних сільськогосподарських підприємств у нові виробничо-господарські структури на засадах поєднання персоніфікованої форми власності з колективними формами організації виробництва;
- формування внутрігосподарських виробничих кооперативів з високим рівнем самостійності, в тому числі надання прав юридичної особи;

- збереження сільської поселенської мережі шляхом створення у кожному населеному пункті окремого господарства;
- поступове зосередження власності в руках найбільш працьовитих і підприємливих селян;
- оформлення юридичного розмежування права на членство, власність і роботу на підприємстві;
- гарантування вільного виходу з недержавних і державних сільськогосподарських підприємств для створення відокремлених фермерських господарств;
- цілеспрямоване використання земельного запасу;
- розвиток особистого підсобного господарства і всебічне використання механізму підприємництва, конкуренції і комерціалізації економічних відносин.

В Україні досить актуальною є проблема забезпечення робочих місць в аграрному секторі. Адже значні грошові ресурси щороку виплачуються безробітним селянам у формі допомоги по безробіттю, пенсії не досягають необхідних розмірів, у багатьох немає необхідного трудового стажу роботи, оскільки господарства ліквідуються або в процесі поглинання. Необхідно відзначити, що зменшення частки населення, зайнятого в аграрному секторі і підвищення рівня модернізації та технічного переоснащення є важливою умовою розвитку агропродовольчого сектору економіки.

Створення нових робочих місць поза сільським господарством для вивільнення частини населення, розвиток переробного аграрного комплексу, є важливою передумовою покращення структури аграрного сектору, без чого неможлива модернізація виробничих процесів, а також збільшення можливостей використання біологічного та технічного прогресу, підвищення продуктивності праці, створення умов партнерства зі споживачами сільськогосподарської продукції. Відповідно, формування сучасної структури аграрного ринку, шляхом розвитку бірж та гуртових ринків, систем ринкової інформації, розширення експорту сприятиме реструктуризації агропромислового виробництва України.

При проведенні земельної реформи в Україні у сфері юридичної власності передбачається:

визнання права власності на землю і майно кожного члена колективного сільськогосподарського підприємства;

- надання можливості формування з розпайованих підприємств приватної власності на майно; утвердження права розпоряджатися землями, переданими в колективну власність, та надання земельних ділянок членам колективу, які бажають вийти з колективного сільськогосподарського підприємства;

- спрощення процедури передачі земельних ділянок у колективну власність та постійне користування.

За сучасних умов реструктуризації і становлення ринкових відносин в АПК, необхідно враховувати особливу роль особистого підсобного господарства селян. Саме цей вид господарювання в поєднанні з роботою в колективному господарстві сформував нинішній статус селянина, перетворившись у певний життєвий симбіоз. Особисте підсобне господарство — найстабільніший сектор аграрного виробництва, здатний нарощувати обсяги продукції і за умов затяжної кризи. Переваги особистого підсобного господарства — це його синтез із колективним, а також конкретно-цільове призначення—задоволення потреб сім'ї.

Цю форму господарювання слід розглядати не лише як складову суто аграрного виробництва, а й як оберіг традицій українського селянства, як-осередок, що виконує досить важливі соціальні функції, — трудове виховання дітей і молоді, формування дбайливого ставлення до землі і довкілля. економічного ставлення до ресурсів та ін.

Визначальними характеристиками нинішнього стану особистого підсобного господарства є:

- нарощування обсягів виробництва і його частки в аграрному секторі;
- можливості переорієнтації і структурної перебудови КСП завдяки зосередженню в особистому секторі виробництва картоплі, деяких овочів;
- перенесення сюди виробництва трудомісткої і незначної за обсягом продукції (вівчарство, бджільництво, кролярство);
- матеріальне і моральне забезпечення реєміграції населення;
- пом'якшення гостроти проблем сільських пенсіонерів;

- вирішення соціальних питань для тих жителів, котрим особисте підсобне господарство є єдиним джерелом виживання.

Отже, особисте підсобне господарство стало тепер досить вагомим фактором соціально-економічного становища селян. Досить зазначити, що його питома вага в доходах сільської родини наближається до 60%. Звідси випливає, що в реформуванні економічних відносин цій формі сільського господарювання слід приділяти досить серйозну увагу.

Становлення і необхідність стимулювання розвитку тієї чи іншої форми господарювання слід зважувати крізь призму таких принципових питань:

- передумови, закономірності розвитку та їх роль у забезпеченні продовольчого достатку;

- сучасний стан і напрями розвитку різних укладів;

- організаційно-правові принципи діяльності та матеріально-технічного забезпечення;

- визначення розмірів господарств, їх виробничої структури, можливих шляхів кооперування та інтегрування;

- вибір напрямку розвитку — універсальне (багатогалузеве) чи спеціалізоване виробництво.

Реформування відносин власності в сільському господарстві, як і в агропромисловому виробництві в цілому, має здійснюватися під кутом зору того, що в результаті радикальних змін в АПК створиться змішана економіка, де ефективно діятимуть усі форми власності. Тому важливо всі можливі форми господарювання націлювати на пошук ефективного механізму істотного підвищення рівня керованості та менеджменту, забезпечення їх реальної інтегрованості в систему ринкових відносин, створення дієвої системи підтримки малого й середнього бізнесу, продукуючого підприємництва.

Таким чином, перспективи розвитку сучасного аграрного сектору економіки України з урахуванням його тенденцій і закономірностей дають змогу сформулювати основні напрями реструктуризації агропромислового виробництва, в основу яких покладено вирішення таких важливих проблем:

– ефективна структура аграрного сектору економіки;

– повноцінна зайнятість населення сільської місцевості;

– власне виробництво сільськогосподарської техніки;

– формування ринкової інфраструктури та розвиток цивілізованого ринків сільськогосподарської продукції і землі;

– збереження продуктивного потенціалу сільськогосподарських угідь;

– сталий розвиток агропромислового виробництва і сільських територій.

Висновки з даного дослідження. Реструктуризація агропромислового виробництва – це комплекс техніко-технологічних, організаційно-економічних та правових заходів, спрямованих на зміну відносин економічної власності, форм управління, виробничої структури підприємств для їх господарсько-фінансового оздоровлення, збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення ефективності та конкурентоспроможності, раціонального використання трудових і матеріальних ресурсів.

Для обґрунтованої реструктуризації агропромислового виробництва необхідно створити певні передумови, у відповідності до обставин, які їх лімітують. Серед них: структурна нерівновага економіки і відсталий виробничий потенціал; нестабільність цін і значна інфляція; надмірна замонополізованість у найважливіших структуроутворювальних галузях; наявність реальних можливостей у підприємств нести супутні чималі матеріальні й фінансові витрати, пов'язані з приватизацією.

При подальшій реструктуризації агропромислового виробництва важливо: не допустити скорочення виробництва продукції і зниження її якості; зберегти стійке становище при переході до нових господарських форм; вийти з виробленою продукцією на нові ринки збуту; нарощувати виробництво продукції і запровадити нові її види, поліпшуючи асортимент і якість; значно збільшити обсяг кінцевої продукції АПК, орієнтуючись на широкі категорії споживачів.

Література

1. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров; Ред.: П.І. Гайдуцький; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки". – К. : ННЦ "ІАЕ", 2005. — 422 с.

2. Арсланалл С. Инвестиции в рост / С. Арсланалл, Ф. Борнхорст, С. Гупта // Финансы & развитие. – 2011. – Март. – С. 34–37.;
3. Економічна теорія: політична економія : підручник / За заг. ред. С.І. Юрія – К. : Кондор, 2009. – 604 с.
4. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
5. Організація аграрного виробництва і бізнесу : підруч. / С.П. Азізов, П.Т. Саблук, П.К. Канінський. – К. : ННЦ "Ін-т аграр. економіки", 2006. – 790 с.
6. Присяжнюк М. Про необхідність і напрями поглиблення аграрної реформи / М. Присяжнюк, П. Саблук, М. Кропивко // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 4-16.
7. Політика України в сфері сільського господарства, біоенергетики та харчової промисловості – дослідження, висновки та рекомендації / [Штрубенхофф Хайнс, Мовчан Вероніка, Бурковський Ігор та ін.] . – К. : Ін-т. екон. досл. та політ. конс-ій., 2009. – 383 с.;
8. Реструктуризація та фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств : посібник / [В.М. Бобік, М.О. Дзюба, Т.А. Жерібка та ін.] – К. : "Ер. Ес. Компані" – 2005. – 480 с. - (Програма підвищення рівня життя сільського населення в Україні).
9. Реформування майнових відносин у підприємствах АПК : практ. посіб. / В.М. Алексійчук, Я.К. Білоусько, В.О. Білько, О.М. Бондар, О.Г. Булавка, В.В. Васильєв, П.І. Гайдучський, П.М. Гарасим, П.К. Германчук, М.І. Герун; Ред.: П.Т. Саблук; Г.М. Підлісецький; Ін-т аграр. економіки УААН. — К., 2001. — 613 с.

References

1. Haidutskyi, P.I., Sabluk, P.T., Lupenko, Yu.O., Mesel-Veselyak, V.Ya. and Fedorov, M.M. (2005), "Agrarian Reform in Ukraine", Nats. nauk. tsentr "In-t ahrar. ekonomiky", Kyiv, Ukraine, 422 p.
2. Arslanall, S., Bornkhorst, F. and Hupta, S. (2011), "Investments in growth", Fynansy & razvytye, pp. 34–37.
3. Yurii, S.I. (2009), "Economic theory, Political Economy", textbook, Kondor, Kyiv, Ukraine, 604 p.
4. Krupka, M.I. (2001), "The financial and credit mechanism innovation development of economy of Ukraine", Vydavnychiy tsentr Lvivskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Franka, L'viv, 608 p.
5. Azizov, S.P., Sabluk, P.T. and Kaninskyi, P.K. (2006), "Organization of agrarian production and business", textbook, NNTS "In-t ahrar. ekonomiky", Kyiv, Ukraine, 790 p.
6. Prysiazhniuk, M., Sabluk, P. and Kropyvko, M. (2011), "On the need and directions of deepening of agrarian reform", Ekonomika Ukrainy, no. 6, pp. 4-16.
7. Shtrubenhoff, Khains, Movchan, Veronika, Burkovskyi, Ihor, etc. (2009), "Policy of Ukraine in the sphere of of agriculture, bioenergy and food industries - research, conclusions and recommendations", In-t. ekon. dosl. ta polit. kons-iy, Kyiv, Ukraine, 383 p.
8. Bobik, V.M., Dzyuba, M.O., Zheribka, T.A., etc. (2005) "Restructuring and financial making healthy of agricultural enterprises", tutorial, "Er. Es. Kompani", Kyiv, Ukraine, 480 p.
9. Sabluk, P.T., Pidlisetskyi, H.M., Aleksiiichuk, V.M., Bilousko, Ya.K., etc. (2001), Reforming the property relations of in enterprises of agroindustrial complex, practical tutorial, In-t ahrar. ekonomiky UAAN, Kyiv, Ukraine, 613 p.

УДК 339.9

Тустанівський Б.О.,
к.е.н., викладач кафедри філософії та економічної теорії
Тернопільський національний педагогічний університет

ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПОГЛИБЛЕННЯ ТРАНСАТЛАНТИЧНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СПІВПРАЦІ

Tustanivskiy B.O.,
Cand. Sci. (Econ.), lecturer of the Department philosophy
and of economic theory
Ternopil National Pedagogical University

EMPIRICAL EVALUATION OF POTENTIAL DEEPENING OF TRANSATLANTIC TRADE COOPERATION

Постановка проблеми. Розвиток зовнішньої торгівлі в умовах глобалізації є важливим елементом міжнародних економічних та політичних відносин. Він відбувається відповідно до цивілізаційних та інституційних світових процесів, основу яких на сьогодні складають цивілізаційна поляризація світу, фінансова криза, сповільнення лібералізаційних процесів, зниження торговельної та інвестиційної активності на світових ринках. Відповідно до цього, будь-які торговельні інтеграційні процеси розглядаються як фактори росту і розвитку, їх потенціал піддається детальному аналізу, оцінюються їх можливості до реалізації та подальші перспективи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окреслені процеси з точки зору торговельно-економічної співпраці США та європейських країн широко досліджені у працях багатьох світових вчених, які детально розглядали теоретико-практичні аспекти торгівлі між США та ЄС, як, наприклад, Р. Болдуїн, К. Гемілтон, А. Сапір [1], чи обґрунтували теоретичні аспекти трансатлантичної співпраці (Г. Аш [2], Д. МакГір та К. Шерерр [3], К. Хілл та М. Сміт [4]). Починаючи із 2000-х років, найцінніші, з нашої точки зору, роботи щодо зовнішньоторговельних відносин між США та європейськими країнами належать Д. Гамілтону та Дж. Куінлану [5], А. Генріксону [6], групі вчених у складі М. Боулдвіна, Дж. Петерсена та Б. Соука [7], які подають критичну оцінку попередніх спроб трансатлантичної інтеграції із паралельним аналізом її доцільності, а також Р. Агерну [8; 9], дослідження якого є найбільш різносторонніми та дозволяють формувати комплексні висновки й рекомендації щодо майбутнього стану відносин. В середовищі української науки найбільш значимими в даному напрямі можна вважати праці Г. Аніловської [10], А. Мазаракі і Т. Мельник [11], Т. Циганкової [12], які приділили особливу увагу регулятивним аспектам зовнішньої торгівлі.

Високо оцінюючи теоретичні та практичні напрацювання згаданих науковців, зазначимо, що сучасний стан трансатлантичних відносин в найбільшій мірі потребує обґрунтування потенціалу їх розвитку з точки зору формування інтегрованого трансатлантичного утворення, що тривалий час є детальним предметом наукових дискусій [5; 6].

Постановка завдання. Метою статті є визначення масштабу та економічного потенціалу трансатлантичної торговельної інтеграції, а також емпірична оцінка її впливу на світові економічні та торговельні процеси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження економік США та ЄС дозволяє стверджувати, що вони є тісно пов'язані не лише торговельними угодами, але й інвестиційними та політичними процесами, що обумовлює існування спільного інституційного середовища, яке проявляється у частих контактах та постійно діючих комісіях, організаціях та установах, покликаних поглиблювати існуючий рівень співпраці (Трансатлантичний Декларації (1990 р.), Новому трансатлантичному порядку (NTA) (1995 р.); Трансатлантичному економічному співробітництві (ТЕР) (1998 р.); Трансатлантичній економічній структурі та Трансатлантичній економічній раді (ТЕС) (2007 р.).

В економічній літературі для характеристики сукупного економічного потенціалу названих суб'єктів міжнародних відносин часто використовують термін "трансатлантична економіка". Таке визначення вживається лише у співвідношенні Північ-Північ без врахування Канади та Мексики з однієї сторони, та країн не-членів ЄС, з іншої. Тому, зважаючи на інтеграційні процеси, що пройшли в Європі і позиціонували Європейський Союз як єдину економічну систему, котра має не лише спільний ринок, але й зовнішньоекономічну політику, трансатлантичні торговельні відносини включають, як видно із праць низки відомих економістів [5; 6; 16], лише США та чинні країни-члени ЄС. Кожна із сторін є найбільшим економічним утворенням за різними показниками, а у сукупності їх потенціал в деяких випадках сягає 75% світових показників (рис. 1).

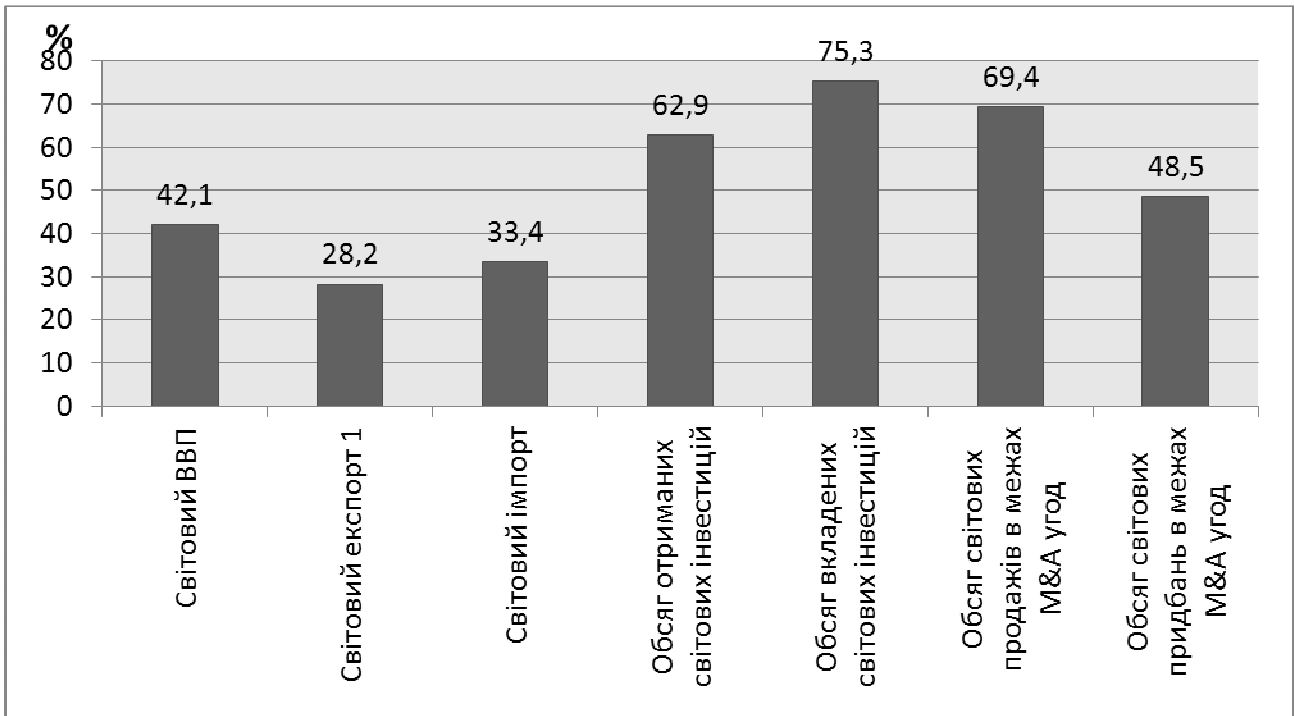


Рис. 1. Питома вага трансатлантичної економіки по відношенню до світових показників, 2011 р.*

* Не враховано внутрішню торгівлю між країнами ЄС-27, торгівлю із Норвегією, Швейцарією та Ісландією
Джерело: [13]

Як бачимо, трансатлантична економіка охоплює приблизно третю частину світового імпорту та експорту, а також більше 40% світового ВВП. Значно більшим потенціалом володіє корпоративний сектор, про що свідчать показники інвестиційних потоків, а також корпоративної активності за угодами злиття та поглинання. Тісні зв'язки між бізнесовими структурами Європи та Америки є основним стрижнем трансатлантичної інтеграції, яка на рівні суб'єктів господарювання, на відміну від урядових діалогів, завжди мала позитивну динаміку. Націленість бізнесових структур на отримання максимального прибутку обумовлює постійне ініціювання та лобювання ними на законодавчому рівні сприятливих умов для вільної торгівлі та економічної співпраці, які можуть стати важливими чинниками зростання конкурентоспроможності.

Окрім суто номінальних показників виробництва і торгівлі, спільна діяльність США та ЄС є визначальною у багатьох сферах суспільного життя – у боротьбі з тероризмом, у забезпеченні миру, поширенні демократичних цінностей, а також у поглибленні економічної глобалізації через розвиток світових та регіональних інституцій.

Активними учасниками інтеграційних процесів у сфері світової торгівлі, де вони виступають основними ініціаторами лібералізації, зниження та усунення торговельних бар'єрів є трансатлантичні країни. Будучи найбільш розвиненими регіонами світу, вони

ведуть активні діалоги щодо створення зон преференційної торгівлі та вільних торгових зон переважно у напрямку Північ – Південь або Центр – Периферія, що відбувається в доповнення до угод, укладених в межах СОТ. Починаючи з середини 1990-х років, ЄС та США створили низку різних торговельних режимів для країн з серйозними проблемами розвитку. Європейці відкрили ринок на паритетних умовах для більше ніж 69 країн Африки, Карибського басейну і Тихого океану (АСР-країни), об'єднані під конвенціями Ломе (Lome) і Котону (Cotonou) [14, с. 110-112]. Американці також підписали велику кількість регіональних угод, більшість з яких – угоди про преференційну торгівлю. Не так давно вони підписали угоди про вільну торгівлю CAFTA (Угода про вільну торгівлю між США та Центральною Америкою) [15, с. 193].

Вплив трансатлантичних партнерів на сумарні світові торговельні показники поступово зменшується, хоча роль ключових “інтеграторів” в системі політико-економічних відносин і зберігається. Все більшої ваги набувають нові індустріальні країни Азії, особливо Китай та Індія. Оцінюючи потенційні можливості створення нових економічних блоків за їх участю, в науковій економічній літературі все частіше використовуються концепції Kimerica (Китай – Америка), Kindia (Китай – Індія), Asia (всі азійські країни, у тому числі Японія, Китай та Індія), які протиставляються найбільшій на сьогодні концепції Eurmerika (Європа – Америка) (табл. 1).

Таблиця 1

Параметри потенційних економічних блоків на 2011 р.

Показник	Європа-Америка	Азія	Китай-Індія	Китай-Америка
ВВП, враховуючи купівельну спроможність, %	42,1	30,3	18,1	33,1
ВВП номінальне, %	54,3	24,3	10,8	33
Обсяг ринку (на 25.01.2011 р.), трлн. дол. США	27,8	17	5	19,3
Обсяг особистого споживання (на 31.10.10 р.), %	58,4	23,4	7,4	34,3
Обсяг продажів в межах М&А угод, %	69,4	24,3	6,8	20,4
Обсяг придбань в межах М&А угод, %	48,5	25,7	8,7	18,1
Обсяг отриманих інвестицій, %	62,9	19,7	3,6	20,3
Обсяг вкладених інвестицій, %	75,3	16	1,6	23,9
Надходження капіталів (2000-2009 рр.), %	58,6	21,6	7,2	21,5
Відтік капіталів (2000-2009 рр.), %	74,4	15,4	2,2	19,1
Експорт товарів*, %	28,2	30,6	15,4	25,4
Імпорт товарів*, %	33,4	27,6	13,4	27,7
Військові витрати** млрд. дол. США	996	272,3	135,4	762,1
Топ 100 світових брендів (2011 р), одиниць	89	8	-	50 (всі США)

*Зведений показник не включає внутрішню торгівлю ЄС-27, торгівлю з Норвегією, Швейцарією та Ісландією; **в порівняльних цінах 2008 р.

Джерело: розраховано автором за даними IMF, Bloomberg, UNSTAT, SIPRI, Interbrand, EIU: <http://www.imf.org/external/data.htm>

Як бачимо, на даний час сукупний потенціал США та ЄС за усіма показниками значно перевершує усі згадані вище існуючі та потенційні блоки. Це обумовлює не лише їхнє місце в глобальній економічній системі, але й роль у поглибленні та посиленні інтеграційних зусиль у масштабах планети. Важливо відзначити, що формалізація двосторонньої трансатлантичної угоди дозволить створити економічний потенціал, за яким для досягнення критичного рівня обсягу 80% світової торгівлі до трансатлантичного блоку потрібно буде залучити лише вісім додаткових країни: Японію, Китай, Індію, Бразилію, Росію, Канаду, Корею та Мексику.

Для узагальнення варто відмітити, що трансатлантична економіка уже тривалий час залишається сильною не тільки в економічній, але й у світській та структурній основі. За оцінками експертів, трансатлантична економіка генерує близько 5 трлн. дол. США в рік за рахунок комерційних продажів й охоплює до 15 млн. робітників, зайнятих у пов'язаному

виробництві по обидві сторони Атлантики. Ці працівники демонструють високий рівень продуктивності праці, отримують високу заробітну плату і користуються високими стандартами охорони праці та екології. Трансатлантична економіка залишається в авангарді глобалізації, а це означає, що комерційні зв'язки між США і Європою стають глибшими і міцнішими ніж між будь-якими іншими двома континентами [16].

Поглиблення трансатлантичної співпраці все частіше обговорюється в наукових, експертних та урядових колах. Враховуючи значення та роль ЄС і США у світовій економіці, американські вчені К. Бергстен (K. Bergsten) та К. Кох-Везер (C. Koch-Weser) [17] вважають їх єдиними у світі економічними наддержавами, зважаючи на те, що Японія втратила свої позиції, а Китай все ще далекий від глобальної переваги. Тому вони зобов'язані нести відповідальність за ефективне функціонування світової економіки. В умовах протистояння забезпечити таке керівництво буде дуже складно. Ось чому США та ЄС повинні створити інтенсивніший механізм для проведення консультацій та співробітництва в широкому колі глобальних економічних питань, що дозволить їм вирішувати як свої двосторонні проблеми, так і проблеми загального міжнародного характеру.

Вважається, що пропозиції щодо поглиблення трансатлантичних економічних зв'язків передбачають зниження регулятивних бар'єрів, переговори за угодою про нульовий тариф і рух до безбар'єрного інвестиційного середовища. Кожна пропозиція орієнтується на отримання в перспективі суттєвої економічної вигоди з точки зору створення робочих місць і зростання для обох сторін. Проте в даному процесі існують різні позиції, що обґрунтовують та заперечують користь від створення трансатлантичної зони вільної торгівлі (табл. 2).

Таблиця 2

Аргументи на користь та проти поглиблення торговельних відносин між США та ЄС

Аргументи на користь трансатлантичної зони вільної торгівлі	Аргументи проти трансатлантичної зони вільної торгівлі
1. Генерування економічної вигоди для обох сторін, у тому числі зниження витрат для компаній, які платять за торгівлю з їхніх закордонних філій.	1. Можливий негативний вплив на інструменти багатостороннього врегулювання торгівлі, "відречення" США та ЄС від відповідальності за світовий торговельний порядок.
2. Потреба в активізації і конкретизації трансатлантичних економічних зв'язків.	2. Складність узгодження двосторонніх торговельних угод із зобов'язаннями щодо СОТ.
3. Можливість координації зусиль для впливу на "непорідні" країни під час переговорів по СОТ.	3. Принциповість обох сторін при відстоюванні сільськогосподарських привілеїв у зовнішній торгівлі.
4. Очікування значного ефекту від інтеграції торговельних систем в абсолютному вимірі.	4. Існуюча практика, згідно з якою преференційні торговельні угоди рідко створюють ефекти більші від тих, які уже сформовані в рамках СОТ.
5. Думка про те, що на сучасному етапі не можливо створити повністю замкнутий торговельний блок, який не передбачатиме подальшого розширення.	5. Переважання двох напрямів створення преференційних угод: Південь – Південь та Північ – Південь, які зазвичай містять політичний підтекст.
6. Можливість реалізації концепцій "відкритого регіоналізму" та "глибокої інтеграції", що полегшить процедури досягнення згоди у найбільш проблемних аспектах торгівлі.	6. Ускладнення торговельних відносин за рахунок створення додаткових (понад норми існуючих домовленостей в межах СОТ) правил та умов торгівлі.
	7. Думка про недемократичність та політичну нелегітимність щодо створення для двох великих торговельних блоків власних правил без врахування інтересів інших.
	8. Побойовання щодо замкнутої форми трансатлантичної співпраці, що не допускає розширення економічного блоку за рахунок вступу нових членів.
	9. Низька ймовірність отримання суттєвого ефекту від інтеграції через і без того низькі тарифи.

Джерело: сформовано автором на основі [5; 8; 13; 18].

Зіставлення аргументів показує, що більшість із них взаємозаперечні, тобто мають суб'єктивний характер. Найсуттєвіші докази проти зони вільної торгівлі відображаються у побоюваннях з приводу негативного впливу на існуючу систему регулювання світової торгівлі, у той час, як основний аргумент на її користь – потенційний економічний ефект.

Варто зазначити, що ідея трансатлантичної лібералізації, в якій йдеться про укладення угоди про вільну торгівлю, – не нова. Починаючи з 1990 р., вона вже тричі обговорювалася на офіційному рівні, проте жодного разу не дала суттєвих результатів. Терміни та аргументи, які використовувалися як прихильниками, так і противниками, а також динаміка переговорів дозволяє оцінити інтеграційні зусилля і пояснити, чому вони не дали бажаного результату.

По-перше, трансатлантичні ініціативи вільної торгівлі з'являлися одразу після політичних напружень між сторонами (перша війна в Іраку, військові операції в Косово, розбіжності європейських лідерів із адміністрацією Дж. Буша). У таких умовах торговельна співпраця проголошувалася як елемент "перемир'я", що мав більше декларативний характер. Як наслідок, інтеграційні процеси розглядалися як спосіб примирення, а не ідентифікація та розвиток переваг трансатлантичної співпраці.

По-друге, на сьогодні немає чітких науково обґрунтованих доказів високої ефективності трансатлантичної інтеграції, що зумовлює відсутність єдиної стратегії та цілісного керівництва процесом.

По-третє, критики трансатлантичної зони вільної торгівлі стверджують, що протягом останніх 30-ти років тільки в середині 1990-х років був сприятливий час для реалізації задуму, в інших роках постійно виникали певні ускладнення.

По-четверте, торговельна трансатлантична ініціатива ніколи не мала серйозної підтримки у світі, окрім того, потенційні ефекти, на думку політиків, були достатньо малими для витривання політичних зусиль.

Неспроможність реалізації трансатлантичного торговельного інтеграційного задуму суттєво проявилася у діяльності головної, на даний час, трансатлантичної інституції – ТЕС. Ініціювання її створення зі сторони А. Меркель у 2007 році визначило такі напрями трансатлантичного об'єднання: впорядкування процесів регулювання та усунення нетарифних бар'єрів для торгівлі та інвестицій, стимулювання інновацій, розроблення нормативно-правової бази для нових технологій, обмін інформацією, обміну передовим досвідом, а також робота з підвищення сумісності стандартів і методів регулювання [18].

Висновки з даного дослідження. Отже, торговельна співпраця між США та ЄС є елементом не лише економічної, але й цивілізаційної та політичної співпраці. Вона є однією із найбільш масштабних та стійких серед існуючих та потенційно можливих торговельних взаємодій. Проте, на сьогодні трансатлантична співпраця все частіше розглядається з точки зору поглиблення торговельної інтеграції, ще більшого зниження та відміни торговельних бар'єрів, що на думку науковців дозволить активізувати інвестиційні процеси, покращить ситуацію із торговельним балансом та безробіттям, покращить фінансові та економічні показники найбільших торговельних партнерів. Зважаючи на масштаб потенційної торговельної співпраці, передбачається, що вона матиме вплив на формат та інтенсивність глобальних процесів лібералізації зовнішньої торгівлі. І хоча, об'єднуючі процеси не мають стійкої і всебічної підтримки в політичних колах обох суб'єктів міжнародних відносин, все ж аргументування щодо їх позитивного впливу в цілому на взаємні та глобальні показники є вагомими. Це дозволяє високо оцінювати як ймовірність, так і потенціал поглиблення трансатлантичної торговельної співпраці.

Література

1. Baldwin, R. E. Issues in US-EC Trade Relations / Robert E. Baldwin, Carl B. Hamilton, Andre Sapir. – Chicago: The University of Chicago Press, 1988
2. Ash G. T. Free world: America, Europe, and the Surprising Future of the West [Electronic resource] / G. T. Ash. – Mode of access: <http://www.foreignaffairs.com/articles/60116/g-john-ikenberry/free-world-america-europe-and-the-surprising-future-of-the-west>
3. McGuire, D. Developing a labour voice in trade policy at the national level [Electronic resource] / Donna McGuire, Christoph Scherrer // Global labour university working papers. - Paper no. 8, February 2010. – Mode of access: www.global-labour-university.org

4. Hill C. International Relations and the European Union / Christopher Hill, Michael Smith. – Oxford University Press, 3 febr. 2011 - 584 p.
5. Hamilton, D. S. The Transatlantic Economy 2011: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe [Electronic resource] / Daniel S. Hamilton, Joseph P. Quinlan. – [Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, 2011]. – Mode of access: http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/Transatlantic_Economy_2011/te_2011.pdf
6. Henrikson A. A Structural Approach to Transatlantic Unity—A Shift to a New Order / A. A. Henrikson. – Slovak Foreign Policy Affairs. - 2004
7. Baldwin, R. E. Issues in US-EC Trade Relations / Robert E. Baldwin, Carl B. Hamilton, Andre Sapir. – Chicago: The University of Chicago Press, 1988.
8. Ahearn R. J. US-EU Trade and Economic Relations [Electronic resource] / R. J. Ahearn // Key Policy Issues for the 112th Congress. – February 17, 2011. – Mode of access: – www.fas.org/sgp/crs/row/R41652.pdf
9. Ahearn R.J. Europe's Preferential Trade Agreements: Status, Content, and Implications [Electronic resource]. – Mode of access: <http://international-trade-reports.blogspot.com/2011/11/europes-preferential-trade-agreements.html>
10. Аніловська Г. Я. Господарська глобалізація та архітектура світової економіки / Г. Я. Аніловська // Науковий вісник: збірник науково-технічних праць. – Львів: УкрДЛТУ, вип. 13.1. – 2003. – С. 181–188.
11. Мазаракі А. А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – К. : КНТЕУ, 2010. – 470 с.
12. Циганкова Т. Сучасні коаліції та угруповання у формуванні глобальної торгової політики СОТ / Т. Циганкова, Г. Солодковська // Міжнародна економічна політика. – 2011. – № 12-13. – С. 22-40
13. Berden K. The Impact of Free Trade Agreements in the OECD: The Impact of an EU-US FTA, EU-Japan FTA and EU-Australia/New Zealand FTA [Electronic resource] / K. Berden et. al, (Rotterdam, Ecorys, 2009). – Mode of access: – <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2010/03/08/report-the-impact-of-free-trade-agreements-in-the-oecd-the-impact-of-an-eu-us-fta-eu-japan-fta-and-eu-australia-new-zealand-fta.html>
14. Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу : монографія / О. І. Шнирков. – К. : Вид.-полігр. центр "Київ. ун-т", 2005. – 152 с.
15. Шнырков О. И. Закономерности формирования зон свободной торговли в мировой экономике / Шнырков О. И. // Актуальные проблемы междунар. отношений. – 2003. – Вип. 42 (Ч. I). – С. 192–195.
16. Hamilton D. S. Shoulder to Shoulder: Forging a Strategic U.S.-EU Partnership [Electronic resource] / Lead authors Daniel S. Hamilton, Frances G. Burwell // Policy Paper, Atlantic Council of the United States, April 2007. – Mode of access: http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/us-eu_report_final.pdf
17. Ahearn R. J. Trade Conflict and the US-European Union Economic Relationship. / R. J. Ahearn. – CRS Report for Congress, RL30732, Up-dated 11 April, 2007
18. Erixon G. A. New Trade Agenda for Transatlantic Economic Cooperation. [Electronic resource] / G. Erixon, G. Pehnelt. – ECIPE Working Paper. – № 09/2009. – Mode of access: – <http://www.ecipe.org/publications/ecipe-working-papers/a-new-trade-agenda-for-transatlantic-economic-cooperation/PDF>

References

1. Baldwin, R.E., Hamilton, C.B. and Sapir, A. (1988), Issues in US-EC Trade, Chicago: The University of Chicago Press.
2. Ash, G.T. Free world: America, Europe, and the Surprising Future of the West, available at: <http://www.foreignaffairs.com/articles/60116/g-john-ikenberry/free-world-america-europe-and-the-surprising-future-of-the-west>
3. McGuire, D. and Scherrer, C. (2010), "Developing a labour voice in trade policy at the national level", Global labour university working papers, no. 8, available at: www.global-labour-university.org

4. Hill, C. and Smith, Michael (2011), International Relations and the European Union, Oxford University Press, 584 p.
5. Hamilton, D. S. The Transatlantic Economy 2011: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. [Електронний ресурс] / Daniel S. Hamilton, Joseph P. Quinlan. – [Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, 2011]. available at: http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/Transatlantic_Economy_2011/te_2011.pdf
6. Henrikson, A.A. (2004), Structural Approach to Transatlantic Unity—A Shift to a New Order, Slovak Foreign Policy Affairs.
7. Baldwin, R.E., Hamilton, C.B. and Sapir, Andre. (1988), Issues in US-EC Trade Relations, Chicago: The University of Chicago Press.
8. Ahearn, R.J. (2011), US-EU Trade and Economic Relations, Key Policy Issues for the 112th Congress, available at: www.fas.org/sgp/crs/row/R41652.pdf
9. Ahearn, R.J. (2011), Europe's Preferential Trade Agreements: Status, Content, and Implications, available at: <http://international-trade-reports.blogspot.com/2011/11/europes-preferential-trade-agreements.html>
10. Anilovska, H.Ya. (2003), "Economic globalization and architecture of the world economy", Naukovyi visnyk: zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats, UkrDLTU, Lviv, Ukraine, Iss. 13.1, pp. 181–188.
11. Mazaraki, A.A. and Melnyk, T.M. (2010), Regulatory Policy in sphere of foreign trade, monograph, KNTEU, Kyiv, Ukraine, 470 p.
12. Cyghankova, T. and Solodkovsjka, Gh. (2011), The modern coalition and the groups in shaping the of global trade policies WTO, Mizhnarodna ekonomichna polityka, no.12-13, pp. 22-40
13. Berden, K. et. al. (2009), The Impact of Free Trade Agreements in the OECD: The Impact of an EU-US FTA, EU-Japan FTA and EU-Australia/New Zealand FTA, Rotterdam, Ecorys, available at: http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/_/2010/03/08/report-the-impact-of-free-trade-agreements-in-the-oecd-the-impact-of-an-eu-us-fta-eu-japan-fta-and-eu-australia-new-zealand-fta.html
14. Shnyrkov, O. I. (2005), Trade Policy of the European Union, monohraf, Vyd.-polighr. centr "Kyiv. un-t", Kyiv, Ukraine, 152 p.
15. Shnyrkov, O.I. (2003), "Regularities of the formation of free trade areas in the world economy", Aktualni problemy mizhnar. vidnosyn, issue 42, (part. I), pp. 192–195
16. Hamilton, D.S. and Burwell, F.G. (2007), Shoulder to Shoulder: Forging a Strategic U.S.-EU Partnership, available at: <http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/us-eu-report-final.pdf>
17. Ahearn, R.J. (2007), Trade Conflict and the US-European Union Economic Relationship, CRS Report for Congress, RL30732, Up-dated 11 April, 2007
18. Erixon, G.A. and Pehnelt G. (2009), New Trade Agenda for Transatlantic Economic Cooperation, available at :<http://www.ecipe.org/publications/ecipe-working-papers/a-new-trade-agenda-for-transatlantic-economic-cooperation/PDF>



ЕКОНОМІКА ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 334.734: 338.439:637.5

Самойлик Ю.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства
Полтавська державна аграрна академія

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ КООПЕРАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ВИРОБНИКІВ М'ЯСНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Samoilyk Y.V.,
Cand. of Economics, Assoc. Prof., assistant
professor of business economics,
Poltava State Agrarian Academy

INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF COOPERATION AND INTEGRATION OF MANUFACTURERS OF MEAT PRODUCTS

Постановка проблеми. Особливості діяльності агропромислового комплексу зумовлюють необхідність постійного поглиблення взаємозв'язків між ринковими суб'єктами, які виконують функції одного виробничо-комерційного ланцюга або забезпечують основний процес постачальницькими, консалтинговими та іншими послугами. Сільськогосподарські підприємства все тісніше інтегруються у різні економічні сфери, оскільки, з одного боку, дана продукція є невід'ємним елементом виробничої діяльності низки промислових підприємств, а з іншого боку, є споживачем товарів, вироблених підприємствами першої сфери агропромислового комплексу (основних та оборотних засобів, що використовуються у процесі сільськогосподарського виробництва). Таким чином, все більшого значення набуває кооперація та інтеграція сільгосптоваровиробників. Особливості цих процесів залежать насамперед від виробничого напрямку підприємств. Значної уваги заслуговує процес інтеграції та кооперації між виробниками м'ясної продукції. М'ясопереробні підприємства зацікавлені у формуванні оптимальної сировинної бази, а виробники м'ясної сировини – у стабільному та ефективному збуті своєї продукції. За таких умов виникає необхідність у формуванні інституціональних основ, пошуку оптимальної форми інтеграції та кооперації, механізму взаємодії ринкових суб'єктів м'ясної галузі за умов їх об'єднання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання кооперації та інтеграції сільськогосподарських виробників широко досліджені науковцями, зокрема, заслуговують на увагу праці В.Я. Амбросова, О.Д. Гудзинського, В.В. Зіновчука, О.В. Крисального, М.А. Крутька, І.І. Лукінова, П.М. Макаренка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.В. Молдаван, П.Т. Саблука, О.О. Томліна та ін.

Характеризуючи передумови розвитку агропромислової інтеграції, Макаренко П.М. зазначає, "що при сучасних масштабах сільськогосподарського виробництва спостерігається недостатнє узгодження між ним і торгівлею, що стримує підвищення ефективності сільського господарства, упровадження прогресивніших форм організації виробництва, доведення готової продукції до споживача. Агропромислова інтеграція зумовлює об'єднання зусиль і засобів у єдиний процес виробництва високоспеціалізованих і всебічно розвинутих галузей з виробництва, переробки, зберігання та реалізації сільськогосподарської продукції" [3, с.4].

Томілін О.О. вважає обслуговуючу кооперацію одним з проявів вертикальної інтеграції при міжгалузевій взаємодії та стверджує, що “основою функціонування організаційно-правових виробничих структур горизонтального і вертикального типів є кооперація. При кооперації основний та обіговий капітал застосовують спільно, розподіляючи його на більшу масу готової продукції, при цьому собівартість одиниці продукції знижується”. Ми підтримуємо точку зору науковця у тому, що агропромислова інтеграція та кооперація мають схожу мету, однак вважаємо, що інституціональні основи цих форм об'єднання підприємств є різними [5, с.40].

На думку М.А. Крутька, “заслуговує на увагу кооперація всіх учасників агропромислового виробництва і торгівлі в межах району в такі інтегровані системи, як агрофірми. Вони реально вписуються в перехідний період ринкової економіки, їх діяльність дозволяє уникнути цінового тиску на галузь рослинництва і тваринництва з боку переробних підприємств і торгівлі при одночасному досягненні ефективного кінцевого результату” [2, с.153]. Така організаційно-правова форма, як агрофірма, дійсно передбачає інтеграцію та кооперацію праці в ланцюгу “виробничо-переробка-реалізація”. Нині на ринку присутня значна кількість агрофірм, однак їх інтеграційні механізми є недосконалими порівняно з агроформуванням інтеграційного та кооперативного типу. Переробні комплекси та заготівельні пункти, що входять до структури агрофірм, не здатні забезпечити повний виробничо-реалізаційний цикл, тому такі підприємства звертаються до інших ринкових суб'єктів для переробки продукції, її збуту, постачання тощо. Таким чином, організаційно-економічний механізм агрофірми також потребує вдосконалення.

Взаємозв'язки між підприємствами м'ясопродуктового підкомплексу досліджує низка науковців, зокрема [1, 8]. Якімець В.В. доходить до висновку про необхідність кооперації виробників цієї сфери насамперед для удосконалення механізму створення доданої вартості: “в умовах ринкової економіки кооперація є складним механізмом, діяльність якого охоплює не тільки одержання продукції, але її переробку, зберігання та реалізацію. Проте розвиток кооперативних формувань в Україні дозволить закуповувати сировину у сільськогосподарських товаровиробників за справедливими цінами, переробляти в межах кооперативу та реалізовувати до кінцевого споживача. При цьому створену додану вартість розподіляти, враховуючи внесок всіх учасників технологічного ланцюга. Головним аргументом є забезпечення можливості товаровиробникам розширювати виробництво, оскільки кооперативи дають змогу товаровиробникам налагодити цей складний, але вкрай необхідний і дієвий механізм” [8, с.366-367].

Отже, агропромислова кооперація та інтеграція – це важливі елементи системи управління підприємствами агропромислового комплексу і зокрема м'ясопродуктового підкомплексу як на рівні підприємства, так і на національному рівні. Не дивлячись на значну кількість праць з даної тематики, питання оптимальної форми об'єднань підприємств цієї сфери залишається відкритим, тому виявлення інституціональних основ агропромислової інтеграції та кооперації виробників м'ясної продукції є актуальним.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення передумов, що зумовлюють необхідність агропромислової інтеграції та кооперації виробників м'ясної продукції, визначення інституціональних основ цих процесів з виявленням їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агропромислова інтеграція та кооперація передбачають об'єднання зусиль усіх учасників виробничо-комерційного ланцюга для досягнення як локальних підприємницьких цілей, так і глобальних соціальних. До підприємницьких цілей при цьому можна віднести досягнення ефекту синергії, масштабу виробництва, аутсорсінгу, формування гарантій постачання та збуту тощо. Основною глобальною метою є підвищення конкурентоспроможності національного агропромислового комплексу, а соціальною – забезпечення продовольчої безпеки держави.

На ринку м'яса та м'ясопродукції провідну роль відіграє такий напрям інтеграції та кооперації суб'єктів господарювання, який передбачає об'єднання зусиль з виробництва та переробки м'ясної сировини. Сучасний рівень інтегрованості між виробничою та переробною сферою можна оцінити як слабкий, про що свідчать показники структури каналів реалізації м'яса (рис. 1).

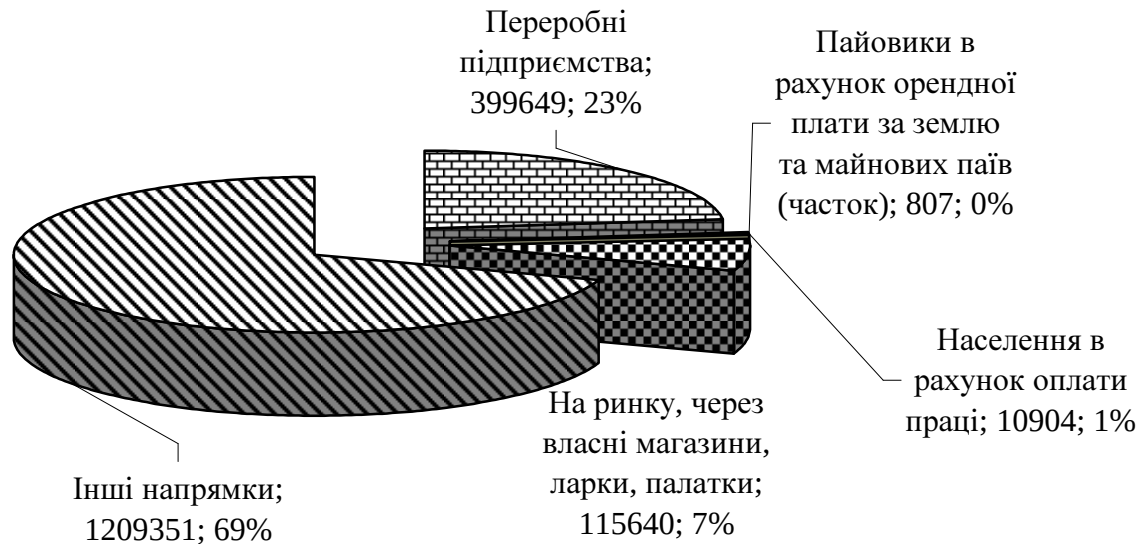


Рис. 1. Показники структури обсягів реалізації худоби та птиці (в живій вазі) за всіма напрямками господарствами України, 2012 р.

Джерело: побудовано автором за даними [4]

У 2012 р. господарствами України усіх форм власності реалізовано 1736351 т худоби та птиці живою вагою, що на 3 % більше ніж у 2011 р. При цьому середня ціна реалізації становила 13456,9 грн/т, що на 12,4 % вище ніж у 2011 р. Частка товару, реалізованого на переробні підприємства становила лише 23 % (39969 т), при цьому ціна реалізації була найвищою, порівняно з іншими каналами реалізації – 14513,4 %. Такі тенденції є негативними і свідчать про розбалансованість зв'язків між виробниками та переробними підприємствами. У розрізі регіонів України можна простежити нерівномірні тенденції. Так, у Полтавській області найбільша частка худоби та птиці реалізується саме переробним підприємствам – 29451 т, або 69,9 %. Також значна частина даного товару продається переробним підприємствам у Кіровоградській області – 69,2 % (13023 т), проте загальний обсяг реалізованої худоби у цій області один з найменших по Україні – 188336 т. Найменшим є продаж худоби та птиці переробним підприємствам в АР Крим – 2,1 % (2494 т), в даному регіоні домінують інші канали реалізації – 92,5 %.

У розрізі таких підгалузей м'ясного напрямку, як скотарство та свинарство можна простежити інші показники (рис. 2).

Велика рогата худоба реалізувалась у 2012 р. на переробні підприємства в обсязі 118086 т, або 63,8 % за середньою ціною 12840,7 грн/т. Загальний обсяг реалізації цього товару за даний період становив 184972 т, що на 0,3 % менше ніж у 2011 р., середня ціна реалізації при цьому становила 12556,4 грн/т. Найнижчою є частка реалізації великої рогатої худоби населенню – 304 т, або 0,2 %. Найбільш тісні зв'язки м'ясного скотарства та переробної галузі у Львівській та Івано-Франківській областях, у цих регіонах відповідно 93,3 % (6221 т) та 86,6 % (1538 т) великої рогатої худоби реалізувалось на переробні підприємства. Щодо галузі свинарства, то в середньому по Україні 55,7 % свиней реалізувалось на переробні підприємства, у тому числі по Полтавській області – 77,2 % (16462 т), по Київській області – 74,1 % (10725 т) – це найвищі показники. Найменше – 4,4 % (49136 т) реалізувалось птиці на переробні підприємства, при цьому 91,6 % (1034324 т) реалізувалось за іншими каналами реалізації. У Чернігівській області на переробні підприємства реалізувалось 91,5 % (4025 т) птиці.

Таким чином, розбалансованість міжгосподарських відносин між виробничою та переробною сферою у м'ясопродуктовому підкомплексі впливає насамперед на цінову конкурентоспроможність виробників та ефективність їх діяльності, тому для виробників м'ясної продукції необхідне поглиблення взаємозв'язків.

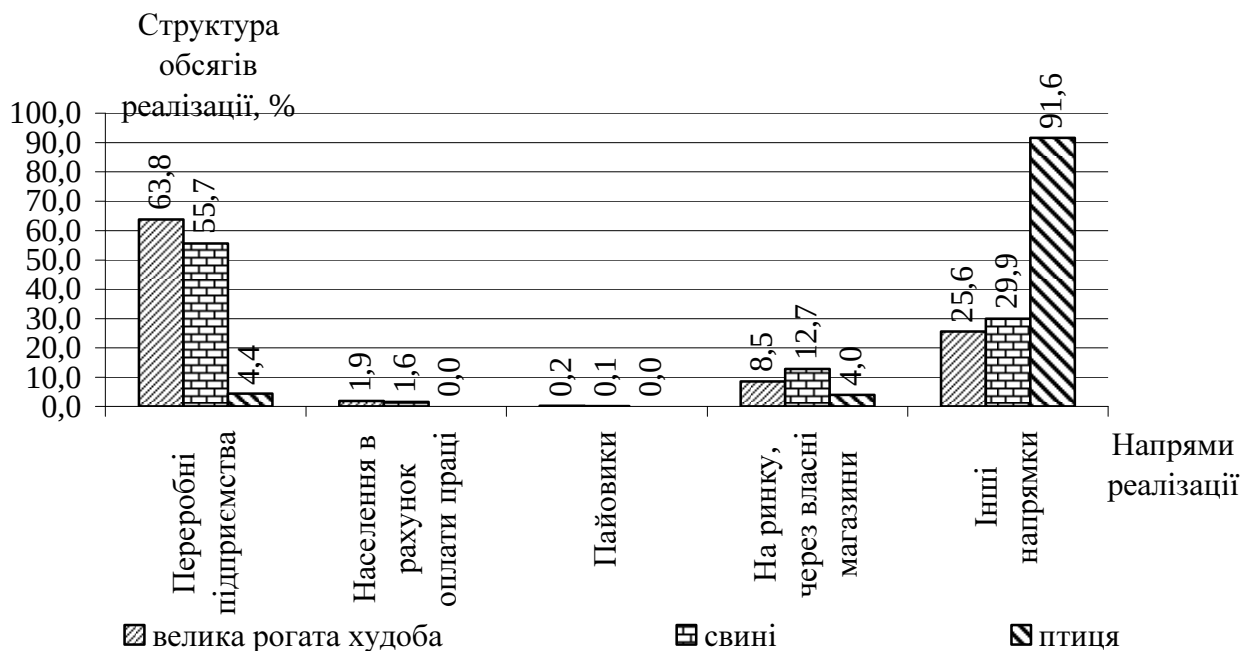


Рис. 2. Показники структури обсягів реалізації худоби та птиці (в живій вазі) за видами за всіма напрямками господарствами України, 2012 р.

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Об'єднання суб'єктів ринку м'яса та м'ясопродукції може відбуватися у вигляді агропромислової інтеграції та кооперації. Ці форми об'єднання мають схожу мету, однак різні інституціональні основи функціонування. Деякі науковці вважають [5-6], що кооперація є однією з форм вертикальної інтеграції і носить перехідний характер. Так, Томілін О.О. зазначає, що "перевагою обслуговуючої кооперації, в порівнянні з іншими об'єднаннями є те, що вона дає можливість переходити від простих форм кооперування до все складніших. Інтеграція дозволяє скоротити витрати, які пов'язані з вивченням кон'юнктури ринку, залученням інвестицій. Основною метою інтеграції є нарощування об'ємів товарів і послуг внаслідок забезпечення ефективності господарської діяльності в міжнародних масштабах" [5, с.41].

Ми вважаємо, що обслуговуюча кооперація та агропромислова інтеграція протилежні за своєю суттю форми об'єднання товаровиробників. Основна відмінність при цьому полягає в організаційно-правовому аспекті, а саме: кооперація передбачає об'єднання незалежних суб'єктів господарювання, які не втрачають статусу юридичної особи; при агропромисловій інтеграції її учасники створюють новий суб'єкт господарювання.

У сучасних ринкових умовах на національному ринку домінують інтеграційні утворення, а кооперативний рух лише починає поштовхуватись. Інтеграція та кооперація виробників має особливості залежно від галузі агропромислового комплексу. Так, у м'ясопродуктовому підкомплексі кооперативних об'єднань майже не виникає, переважно у даній галузі створюються великомасштабні вертикально інтегровані структури (рис. 3).

При створенні кооперативу можливе виконання або всіх функцій, зазначених у даній схемі, або однієї чи кількох з них. Це залежить від масштабу створеного кооперативу, спеціалізації та рівня диверсифікованості його членів, а також їх потреб. В інтегрованій структурі здебільшого всі ці функції інтегровані в систему управління та організації виробничого процесу, що охоплює всі стадії виробництва і при цьому здебільшого забезпечує замкнений цикл виробництва. Кожна з цих форм об'єднань підприємств має свої переваги та недоліки, які і визначають інституціональні основи функціонування (табл. 1).

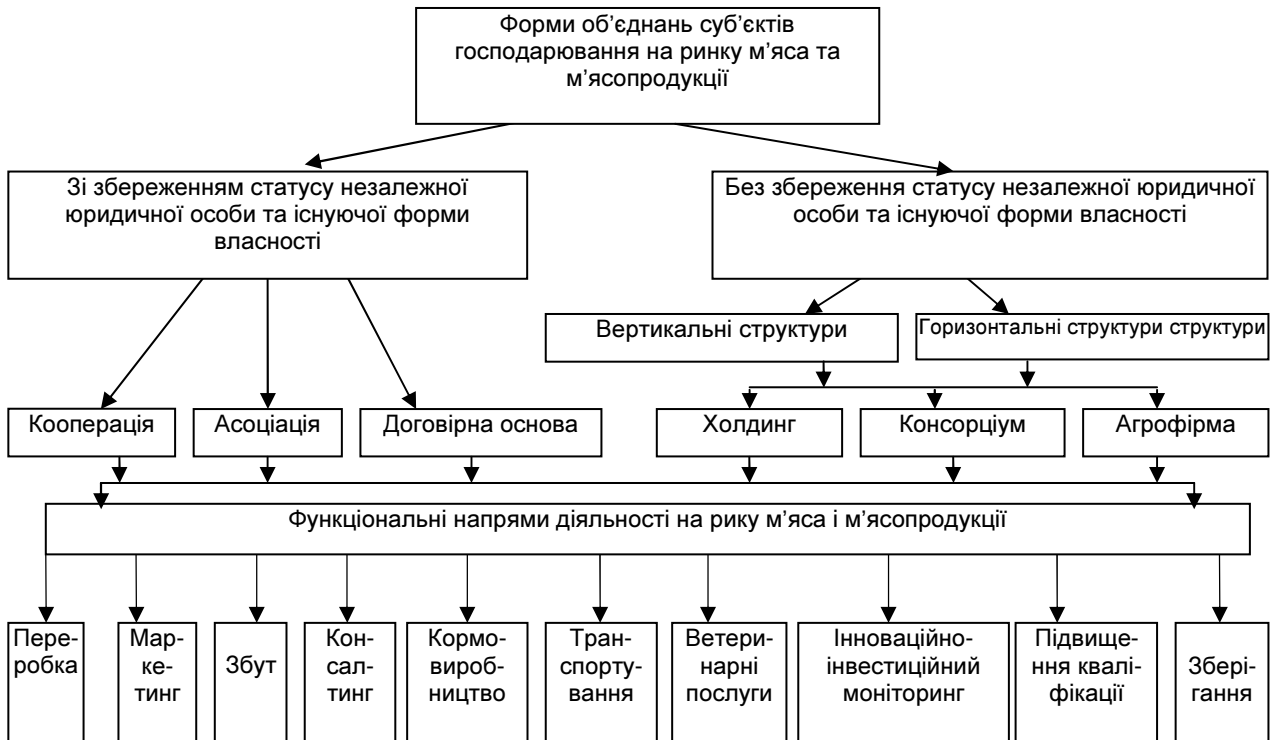


Рис. 3. Форми об'єднань виробників м'ясної продукції

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Переваги та недоліки інституціональних основ кооперації та інтеграції виробників м'ясної продукції

Форми об'єднань	Переваги		Недоліки	
Кооперація	Забезпечення ефекту масштабу виробництва та синергічного ефекту; часткове незалежність від державних дотацій	Збереження статусу юридичної особи та існуючої форми власності, що забезпечує формування міцного інституту власності; участь в управлінні та прийнятті господарських рішень; ефект від аутсорсингу; державна підтримка, зокрема в рамках ініціативи Мінагрополітики та продовольства України "Рідне село"; перевага соціальних інтересів над економічними.	Значна взаємозалежність між учасниками об'єднання	Недосконалий механізм обґрунтування розміру підприємств-членів кооперативів та перерозподілу прибутку; конкурентоспроможність функціонування лише за умов значного масштабу діяльності; потреба в швидкому реагуванні на ринкову кон'юнктуру у зв'язку зі специфічними характеристиками м'ясної продукції; неефективний контролінг функцій управління.
Інтеграція		Зниження собівартості за рахунок трансфертного ціноутворення; можливість корпоратизації за рахунок створення акціонерного товариства; ефективна координація всіх функцій на ринку м'яса та м'ясопродукції; інтегрована система управління; досконала логістика та мінімізація трансакційних витрат; наявність передумов для збалансованого розвитку з галуззю рослинництва.		Обмеження діяльності Антимонопольним комітетом; складність управління; значна залежність від головного стратегічного плану, розробленого вищим керівництвом; низька гнучкість та адаптивність до змін зовнішнього середовища; перевага економічних інтересів над соціальними.

Джерело: розроблено автором

Таким чином, можна зробити висновок, що для виробників м'ясної продукції нині більш характерною є агропромислова інтеграція порівняно з кооперацією. Дана галузь найбільш ефективно розвивається у структурі диверсифікованих агрохолдингів, які формують власну кормову базу, паралельно розвивають тваринництво і рослинництво, а також інші галузі, у тому числі переробні та мають власну збутову мережу. Проте діяльність таких структур має низку недоліків, насамперед пов'язаних з обмеженням конкуренції на аграрному ринку, складністю управління, низькою гнучкістю до перманентності зовнішнього середовища, а також соціальними аспектами підприємницької діяльності.

Кооперація виробників м'ясної продукції на сьогоднішній день є малопоширеною. Здебільшого переважають молочарські кооперативи. Однак м'ясна галузь є перспективною з точки зору створення обслуговуючих кооперативів, оскільки даний напрям об'єднання забезпечує незалежність товаровиробників і може виконувати всі необхідні функції.

Висновки з даного дослідження. Агропромислова інтеграція та кооперація виробників м'ясної продукції – це форми об'єднань суб'єктів господарювання, що забезпечують поглиблення взаємозв'язків у межах виконання функцій виробництва, переробки, заготівлі, збуту, маркетингу тощо. Необхідність об'єднання ринкових суб'єктів даної галузі визначається насамперед розбалансованістю зв'язків між виробничою та переробною сферою, відсоток продажу худоби та птиці на переробні підприємства значно нижчий потенційно можливого.

Інституційні основи інтеграції та кооперації суттєво відрізняються, спільними аспектами при цьому є прагнення до підвищення конкурентоспроможності та ефективності господарської діяльності, одержання ефектів синергії та масштабу виробництва. Основна відмінність полягає в організаційно-економічному механізмі функціонування даного агрооб'єднання, зокрема кооператив передбачає збереження статусу юридичної особи його члена. Інтеграційні структури нині суттєво переважають кооперативи, що створюються у м'ясопродуктовому підкомплексі, однак кооперація є перспективним напрямком поглиблення зв'язків між товаровиробниками.

Перспективи досліджень у даному напрямі полягають в обґрунтуванні організаційної структури багатofункціонального кооперативу на ринку виробників м'ясної продукції.

Література

1. Грицик В.М. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу на інтеграційній основі / В.М. Грицик // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії – 2011. – Вип. 3. – Т. 1. – С. 74-79.
2. Крутько М.А. Питання теоретичних аспектів розвитку інтеграції та кооперації в АПК України / М.А. Крутько // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії – 2011. – Вип. 3. – Т. 1. – С. 151-154.
3. Макаренко П.М. Інтеграція як фактор підвищення економічної ефективності сільського господарства / П.М. Макаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії – 2011. – Вип. 3. – Т. 1. – С. 3-8.
4. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами: статистичний бюлетень / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Томілін О.О. Обслуговуюча кооперація – один із проявів вертикальної інтеграції при міжгалузевій взаємодії / О.О. Томілін // Інноваційна економіка. – 2012. – № 36. – С. 39-43.
6. Топіха І.Н. Напрями і пріоритети розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / І.Н. Топіха, Т.П. Шаповал // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – Вип. 1 (52). – Том. 1. – С. 31-36.
7. Чорна Н. Розвиток інтеграційних процесів як необхідна умова підвищення ефективності агробізнесу / Н. Чорна // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. – Ч. 1 – С. 379-382.
8. Якімець В.В. Роль кооперування у створенні доданої вартості / В.В. Якімець // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2012. – № 2 (18). – Т. 3 – С. 360-369.

References

1. Hrytsyk, V. (2011), "The development of meatprodukt subcomplex based on integrative", pp. 74-79.
2. Krutko, M. (2011), "Question theoretical aspects of development of integration and cooperation in agriculture Ukraine", pp.151-154.
3. Makarenko, P. (2001), "Integration as a factor increasing the economic efficiency of agriculture", Iss. 3, Vol.1, pp. 3-8.
4. Sales of goods agricultural enterprises: statistical bulletin (2012), available at: www.ukrstat.gov.ua.
5. Tomilin, O. (2012), "Service cooperatives – a manifestation of vertical integration in intersectoral cooperation", no. 36, pp. 39-43.
6. Topikha, I. (2010), "Directions and priorities of development of agricultural service cooperatives", pp. 31-36.
7. Chorna, N. (2011), "The development of the integration process as a necessary condition for enhancing the efficiency of agribusiness", pp. 379-382.
8. Yakimets, V. (2012), "The role of cooperation in the creation of added value", pp. 360-369.

УДК 658.155.001.18

Іщенко М.І.,
*к.е.н., член Правління, директор гірничодобувного
 дивізіону ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ»*

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНАДНОРМАТИВНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ОЦІНКИ ЙОГО ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ

Ishchenko M.I.,
*Cand. Sci. (Econ.), Member of Executive Board,
 Director of Mining Division of METINVEST HOLDING LLC*

DETERMINATION OF ENTERPRISE EXCESSIVE LIABILITIES AT ITS FINANCIAL AND ECONOMIC PERFORMANCE EVALUATION

Постановка проблеми. Для оцінки фінансово-економічного стану підприємств використовують різні показники і коефіцієнти. Серед них загальноприйняті коефіцієнти ліквідності, маневреності власного капіталу, забезпеченості власними оборотними коштами, автономії, боргового навантаження. Правильність визначення зазначених коефіцієнтів має дуже важливе значення для підприємства, оскільки свідчить про його платоспроможність та дієздатність. Особливістю наведених показників є те, що всі вони використовують у своїх формулах розрахунку зобов'язання підприємства.

Наприклад, показник боргового навантаження – це співвідношення суми зобов'язань підприємства та показника EBITDA. Тобто він показує, наскільки можливо погасити зобов'язання підприємства за рахунок суми прибутку та амортизації. Але, треба зазначити, що для того, щоб досягти нормативних показників економічного стану, необов'язкове погашення всього обсягу зобов'язань: достатньо погасити лише ту частину зобов'язань, яка перевищує нормативи. Тобто треба погашати понаднормативні зобов'язання, а для цього необхідно правильно визначати їх розмір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінці фінансово-економічного стану підприємств присвячено багато праць як зарубіжних, так і українських вчених. Серед них особливо хочемо відмітити праці таких вчених, як Брейли Р., Майерс С. [1], Ван Хорн Дж.К. [2], Ковалев В.В. [4], Савицкая Г.В. [6], Савчук В.П. [7], Стоянова Е.С. [8], Уолш К. [9], Шеремет А.Д., Мельник М.В., Баканов М.И. [10]. В роботах даних авторів, а також в багатьох інших роботах з даного напрямку розглядаються основи оцінки фінансово-економічного стану підприємств, а також методи і прийоми розрахунку і оцінки фінансових і економічних показників та коефіцієнтів.

Багато із запропонованих даними авторами фінансових коефіцієнтів у своїх формулах розрахунку використовують показник зобов'язань підприємства. Також в роботах даних авторів наводяться нормативи по фінансовим коефіцієнтам. Перевищення нормативів по коефіцієнтам, що використовують у своїх формулах зобов'язання підприємства, оцінюється як неплатоспроможність підприємства і його фінансова нестійкість. Відповідно, щоб підприємство вважалося платоспроможним і стійким, треба, щоб коефіцієнти задовольняли нормативам. Тож, для досягнення стійкого фінансового стану за фінансовими коефіцієнтами необхідно зменшення його зобов'язань до певного нормативного рівня.

Поняття понаднормативних зобов'язань зустрічається в роботах В.Я. Нусінова, Л.А. Буркової [5] та В.Я. Нусінова, О.В. Нусінової, Ю.О. Куракіної [3]. Але методи визначення понаднормативних зобов'язань, що наводяться в даних роботах, мають певні недоліки та потребують ряду коригувань. Одним з таких недоліків, наприклад, є неврахування фактору терміновості погашення різних видів зобов'язань. Усуненню недоліків в існуючих методах визначення понаднормативних зобов'язань та їх вдосконаленню і присвячена дана стаття.

Постановка завдання. Вдосконалити існуючі методики визначення розміру понаднормативних зобов'язань підприємства для оцінки його поточного економічного стану на основі коефіцієнтів ліквідності, маневреності власного капіталу, забезпеченості власними оборотними коштами, автономії та розробити коефіцієнт оцінки поточного економічного стану підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ґрунтуючись на тій тезі, що для досягнення стійкого фінансово-економічного стану підприємству необхідно погашати лише понаднормативні зобов'язання, пропонуємо розраховувати коефіцієнт поточного економічного стану наступним чином:

$$K_{\text{ном}} = \frac{\text{EBITDA}}{4 \times Z_{\text{над}}} \quad (1)$$

де $Z_{\text{над}}$ – понаднормативні зобов'язання підприємства, що мають бути погашені протягом кварталу.

Оскільки у формулі використовується показник понаднормативних зобов'язань за квартал, то й річний показник EBITDA приводиться до середньоквартального діленням на чотири.

Зрозуміло, що чим меншим є значення коефіцієнта поточного стану, тим ближче економічний стан підприємства до кризового.

Метод визначення понаднормативних зобов'язань, що наводиться в роботі В.Я. Нусінова, О.В. Нусінової, Ю.О. Куракіної [3], пропонує визначати їх як величину, на яку необхідно зменшити фактичні зобов'язання, щоб фінансові коефіцієнти дорівнювали нормативам. Але цей метод нам здається неприйнятним, оскільки зобов'язання мають різні терміни погашення. Наприклад, по довгостроковим зобов'язанням необхідно враховувати лише ту їх частину, що відноситься до поточного періоду. Саме тому потрібно використовувати коефіцієнт терміновості погашення зобов'язань. Даний коефіцієнт допомагає визначити ту частку зобов'язань, що має бути погашена у поточному періоді.

Пропонуємо класифікувати зобов'язання за строками погашення та визначати коефіцієнт терміновості ($K_{\text{терм}}$) наступним чином: 1) найбільш термінові (до 3 місяців, $K_{\text{терм}}=1$); 2) термінові (3-6 місяців, $K_{\text{терм}}=0,8$); 3) середньотермінові (6-12 місяців, $K_{\text{терм}}=0,5$); 4) довготермінові (більше 12 місяців, $K_{\text{терм}}=0,3$).

Визначати понаднормативні зобов'язання можна за допомогою методу розподілу активів і пасивів за рівнем ліквідності. В даному випадку баланс вважається ліквідним, якщо кожний вид активів є достатнім для покриття відповідних видів пасивів. На цій основі в роботі

В.Я. Нусінова, Л.А. Буркової [5], пропонуються скориговані коефіцієнти ліквідності, при розрахунку яких використовуються активи і зобов'язання, що мають однакові терміни реалізації і погашення, відповідно. Потім в роботі на основі цих скоригованих коефіцієнтів ліквідності визначається надлишок активів. Але аналогічно можна визначати і понаднормативні зобов'язання по кожному їх виду за формулою:

$$З_{над_i} = З_{ф_i} - \frac{A_i}{H_{лік_i}} \quad (2)$$

де $З_{над_i}$ – понаднормативні зобов'язання і-го виду ліквідності, грн.; $З_{ф_i}$ – фактична величина зобов'язань і-го виду ліквідності, грн.; A_i – величина активів і-го виду ліквідності, грн.; $H_{лік_i}$ – норматив скоригованого коефіцієнту ліквідності і-го виду, час.од.

Як нормативи за скоригованими коефіцієнтами ліквідності можна взяти, наприклад, максимальні їх значення по підприємствах галузі за останні 3-5 років.

На основі розрахованих понаднормативних зобов'язань по кожному виду ліквідності можна розрахувати загальний обсяг понаднормативних зобов'язань по коефіцієнтах ліквідності: він дорівнюватиме сумі добутків понаднормативних зобов'язань кожного виду та відповідних коефіцієнтів терміновості:

$$З_{над.лік.} = \sum_{i=1}^4 З_{над_i} \times K_{терм_i} \quad (3)$$

де $З_{над_i}$ – понаднормативні зобов'язання і-го виду, грн.; $K_{терм_i}$ – коефіцієнт терміновості зобов'язань і-го виду, грн.

Деякі фінансові коефіцієнти, як наприклад, коефіцієнти маневреності власного капіталу, забезпеченості власними оборотними коштами та автономії, використовують у формулах розрахунку поточні зобов'язання та оборотні активи в цілому. Якщо загальний обсяг понаднормативних зобов'язань можна визначити за формулою (3), то для урахування фактору різного рівня ліквідності активів пропонуємо визначати середньозважений коефіцієнт терміновості ($K_{терм.об}$) усіх оборотних активів підприємства за формулою:

$$K_{терм.об} = \frac{\sum_{i=1}^3 З_{над_i} \times K_{терм_i}}{\sum_{i=1}^3 З_{над_i}}, \quad (4)$$

У формулі (4) враховується лише 3 види короткострокових зобов'язань. Четвертий вид – це довгострокові зобов'язання, що порівнюються із необоротними активами, тому при обчисленні коефіцієнту терміновості для оборотних активів вони не враховуються.

В роботі В.Я. Нусінова, О.В. Нусінової, Ю.О.Куракіної [3] наводиться формула для визначення надлишкових зобов'язань по коефіцієнту маневреності ($З_{над.ман}$):

$$З_{над.ман}' = З_{пот} - (A_{об} - BK \cdot H_{ман}) \quad (5)$$

де $З_{пот}$ – фактична величина поточних зобов'язань підприємства, грн.; $A_{об}$ – величина оборотних активів підприємства, грн.; BK – величина власного капіталу підприємства, грн.; $H_{ман}$ – норматив коефіцієнту маневреності, частки од.

На нашу думку, необхідно наведений показник (5) скоригувати на середньозважений коефіцієнт терміновості (4):

$$З_{над.ман} = З_{над.ман}' \times K_{терм.об} \quad (6)$$

Аналогічним чином можна розрахувати надлишкові зобов'язання по коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами ($З_{над.об}$):

$$З_{над.об} = З_{над.об}' \times K_{терм.об} \quad (7)$$

де $З_{над.об}'$ – понаднормативні зобов'язання по коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами без урахування коефіцієнту терміновості, грн.

Для розрахунку коефіцієнту автономії необхідно враховувати всі чотири види зобов'язань під час обчислення середньозваженого коефіцієнту терміновості ($K_{терм.заг}$):

$$K_{\text{терм. заг}} = \frac{\sum_{i=1}^4 Z_{\text{над}_i} \times K_{\text{терм}_i}}{\sum_{i=1}^4 Z_{\text{над}_i}}, \quad (8)$$

В результаті, понаднормативні зобов'язання по коефіцієнту автономії ($Z_{\text{над. авт}}$) можуть визначатись за формулою:

$$Z_{\text{над. авт}} = Z'_{\text{над. авт}} \times K_{\text{терм. заг}}, \quad (9)$$

де $Z'_{\text{над. авт}}$ – понаднормативні зобов'язання по коефіцієнту автономії без урахування коефіцієнту терміновості, грн.

Розраховані понаднормативні зобов'язання по різним коефіцієнтам можуть істотно відрізнятись між собою. Для того, щоб сформуванати загальний висновок по економічному стану підприємства, радимо застосовувати песимістичний підхід, який полягає у врахуванні під час оцінки економічного стану максимальної з розрахованих величин понаднормативних зобов'язань:

$$Z_{\text{над. заг}} = \max\{Z_{\text{над. лік}}; Z_{\text{над. ман}}; Z_{\text{над. об}}; Z_{\text{над. авт}}\}, \quad (10)$$

де $Z_{\text{над. заг}}$ – загальна величина понаднормативних зобов'язань, яка враховується при оцінці економічного стану підприємства, грн.

Коефіцієнт поточного економічного стану можна використовувати як інтегральний показник, оскільки понаднормативні зобов'язання визначаються за усіма основними фінансовими коефіцієнтами.

На основі експертних оцінок представників економічних відділів гірничозбагачувальних комбінатів України було розроблено шкалу для оцінки даного коефіцієнту та визначення відповідного рівня економічного стану:

- $K_{\text{пот}} > 1,5$ – абсолютно стійкий фінансовий стан;
- $0,3 < K_{\text{пот}} < 1,5$ – нормальний фінансовий стан;
- $0,06 < K_{\text{пот}} < 0,3$ – допустимо нестійкий фінансовий стан;
- $K_{\text{пот}} < 0,06$ – кризовий фінансовий стан.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, в роботі вдосконалено методики розрахунку понаднормативних зобов'язань по коефіцієнтам ліквідності, маневреності власного капіталу, забезпеченості власними оборотними коштами, автономії. Запропоновано підхід до визначення загальної величини понаднормативних зобов'язань. На основі коефіцієнту боргового навантаження розроблено формулу розрахунку коефіцієнту поточного економічного стану, що враховує лише понаднормативні зобов'язання підприємства, та, відповідно, розроблено шкалу для його оцінки.

Подальші розробки треба проводити у напрямку коригування величини самих зобов'язань підприємства з метою підвищення точності визначення фінансових і економічних коефіцієнтів та покращення якості оцінки його поточного економічного стану. Для гірничозбагачувальних комбінатів, наприклад, ці коригування пов'язані із врахуванням внутрішньої кредиторської заборгованості, яка виникає за недостатнього фінансування обов'язкових програм підприємства і веде до подальшого зростання витрат.

Література

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс ; пер. с англ. Н. Барышниковой. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами : пер. с англ. / Ван Хорн Дж. К. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 800 с. – (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
3. Діагностика кризи в системі антикризового управління підприємствами : монографія / В. Я. Нусінов, О. В. Нусінова, Ю. О. Куракіна та ін. – Кривий Ріг : ФОР Чернявський Д. О., 2011. – 408 с.
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / Ковалев В. В. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 512 с.

5. Нусінов В. Я. Методичні аспекти діагностики кризового стану на підприємствах / Нусінов В. Я., Буркова Л. А. // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. Житомир: ЖДТУ, 2011. – № 2 (56). – Ч. 2. – С. 82-85.
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Савицкая Г. В. – 5-е изд. – Минск : ООО "Новое знание", 2001. – 688 с.
7. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / Савчук В. П. – К. : Максимум, 2001. – 600 с.
8. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Стоянова Е. С. – М. : Перспектива, 2005. – 656 с.
9. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании : пер. с англ. / Уолш К. – 2е изд. – М. : Дело, 2001. – 360 с.
10. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа / Шеремет А. Д., Мельник М. В., Баканов М. И. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 536 с.

References

1. Brealey, R.A. and Myers, S.C. (2008), "Principles of corporate finance", Moscow, Russia: "Olympus-Business" Ltd, 1008 p.
2. Van Horne, J.C. (2003), "Fundamentals of financial management", Moscow, Russia: Finance and Statistics.
3. Nusinov, V.Ya., Nusinova, O.V. and Kurakina, Yu.O. (2011), "Diagnostics of crisis in the system of enterprises anticrisis management", Kryvyi Rih, Ukraine: FOP Cherniavsky D. O.
4. Kovalev, V.V. (2000), "Financial analysis: Management of capital. Choice of investments. Analysis of accounting". Moscow, Russia: Finance and Statistics.
5. Nusinov, B.Ya., and Burkova, L.A. (2011), "Methodical aspects of diagnostics of enterprises crisis performance", Bulletin of the Zhitomir state technological university, Economic sciences, Zhitomir, Ukraine: ZhSTU, no 2 (56): Vol. 2, pp. 82-85.
6. Savitskaya, G.V. (2001), "Analysis of enterprise economic activity", Minsk, Byelorussia: "Novoe Znanie" Ltd.
7. Savchuk, V.P. (2001), "Financial management of enterprises: applied questions with the analysis of business situations", Maksymym, Kyiv, Ukraine.
8. Stoyanova, Ye.S. (2005), "Financial management: theory and practice", Moscow, Russia: Perspective.
9. Walsh, C. (2001), "Key management ratios: how to analyze, compare and control the figures that drive company value", Moscow, Russia: Delo.
10. Sheremet A.D., Melnik, M.V. and Bakanov, M.I. (2007), "Theory of economic analysis", Moscow, Russia: Finance and Statistics.

УДК 657.471:622.7.002

Бондарчук О.М.,
к.т.н., доцент кафедри економіки,
організації та управління підприємствами
Голобородько Б.Ю.,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ КРИВБАСУ ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ ЇХ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ

Bondarchuk O.M.,
*Cand. Sci. (Engineering), associate professor of the Department
of Economics, Organization and Management of Enterprise*
Goloborodko B.Y.,
*Kryvyi Rih Institute of Economics
SHEI "Kryvyi Rih National University"*

INCREASING THE EFFICIENCY OF KRYVYI RIH MINING AND ORE-DRESSING ENTERPRISES BY OPTIMIZING PRODUCTION COSTS

Постановка проблеми. Одним з основних завдань суб'єктів господарювання в сучасних ринкових умовах у відповідності з Державною програмою активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки, затвердженою постановою Кабміну України №187 від 27.02.2013 р., є підвищення ефективності своєї діяльності, що забезпечить загальне підвищення конкурентоспроможності підприємства [1]. Ефективність діяльності підприємства характеризується відношенням ефекту (отриманого результату) до вартості витрачених ресурсів, що були понесені на його отримання. Виходячи з цього, необхідно зазначити що процес визначення та оптимізації витрат займає провідне місце у забезпеченні фінансової стійкості, так як є основним внутрішнім резервом для цього. Особливості обліку та визначення собівартості продукції залежать від особливостей виробничого процесу, на основі якого обирається певний спосіб калькулювання.

Важливу увагу слід приділяти аналізу собівартості залізорудної продукції гірничо-збагачувальних підприємств для визначення можливості її оптимізації з урахуванням якісних показників та формування ціни, що забезпечує відповідний рівень ефективності. Саме таку мету переслідують і гірничо-збагачувальні підприємства Кривбасу. Це дає можливість підприємствам реалізувати поставлені у рамках «Стратегічного плану розвитку м. Кривий Ріг до 2015 року» екологічні та соціальні програми [2].

Одним із основних напрямків ефективного господарювання в сучасних умовах є успішно продумана та налагоджена система управління витратами, які повинна бути орієнтована на галузеві особливості підприємства. Неадекватно обрана та налагоджена система обліку витрат може привести до небажаних наслідків. Актуальність дослідження визначається необхідністю діагностики особливостей процесу формування витрат на гірничо-збагачувальних підприємства та пошуку раціональних способів його оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання основ сутності, класифікації та управління витратами підприємства є предметом уваги багатьох науковців та практиків. Дослідженням цих питань займаються як зарубіжні, так і вітчизняні фахівці: Н. Іванюта, Ф. Бутинець, Т. Войтенко та ін.. Але маючи за основу загальні наукові підходи у вирішенні питань оптимізації витрат підприємства, залишаються недостатньо розглянутими і

вимагають додаткових досліджень специфічні механізми формування витрат, їх контролю, пошук резервів зниження для конкретних підприємств.

В результатах досліджень відзначено, що головними показниками ефективної діяльності підприємства, є прибуток та рентабельність. Важливим фактором впливу на їх величину є зміна витрат на виробництво та собівартість продукції. Якщо зміна обсягів виробництва та реалізації продукції прямо впливає на розміри виручки від реалізації, і в результаті на ефективність діяльності, то зв'язок між розміром отриманого прибутку та рівнем витрат та рівнем витрат та собівартості продукції є оберненим [3]. Однак цей фактор перебуває під впливом багатьох інших чинників. Серед них можна виділити різні залежно від галузі економіки, в якій здійснює діяльність суб'єкт господарювання, однак основними є рівень витрат на сировину та матеріали, витрати на заробітну плату та соціальні відрахування, витрати на енергію технологічну та ін. [4].

При виборі методу обліку витрат повинні враховуватися особливості виробничих процесів гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу, основними з яких є: великі обсяги виробництва, попередільна структура виробничого процесу, велика відстань окремих виробничих підрозділів один від одного, велика матеріалоємність та енергоємність виробництва, можливість реалізації на зовнішньому ринку продукції переділів як повноцінного товару [5].

Попередільному методу особливу увагу у своїх дослідженнях приділяє Бутинець Ф.Ф., зазначаючи що вагоме місце у формуванні собівартості належить напівфабрикатам [6]. Аналітичний облік витрат на виробництво можна здійснювати за об'єктами калькулювання, що є перевагою даного методу. При цьому вважається, що попередільний метод є досить складним та трудомістким, що потребує додаткового обліку витрат, як за переділами, так і за різними видами продукції [7].

Основними способами виживання і підтримки конкурентоспроможності підприємств гірничо-збагачувальної галузі вважають підтримання певного рівня і нарощування обсягів виробництва, а також відтворення та розширення виробничих потужностей [8]. Однак поряд з цим необхідність пошуку резервів зменшення виробничих витрат може стати запорукою підвищення ефективності діяльності.

Важливим аспектом калькулювання собівартості продукції гірничо-збагачувальних підприємств є порядок розподілу загальновиробничих витрат, особливості якого визначаються характером технологічного процесу та організаційною структурою підприємств галузі [9]. Основною проблемою при розподілі є недостатність оперативного обліку, що полягає в тому, що повні дані про фактичні витрати у виробничих підрозділах можуть бути отримані в бухгалтерії через місяць після звітного. Ці дані на момент їх отримання будуть застарілими і не дозволять оперативно аналізувати виробничі процеси в підрозділах і, відповідно, приймати управлінські рішення щодо подолання проблем [10].

Постановка завдання. В сучасному економічному становищі облік витрат на виробництво і формування собівартості продукції є актуальною проблемою для підприємств гірничо-збагачувального комплексу. Зменшення та оптимізація витрат дозволяє підприємству отримувати більше прибутку від своєї діяльності, або ж мати значні конкурентні переваги на ринках збуту. У процесі оптимізації собівартості основним аспектом є підвищення ефективності виробництва та збереження якості продукції, що свідчить про зростання продуктивності праці, економію матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, поліпшення використання основних засобів. Тому метою досліджень стало виявлення можливості оптимізації витрат при виробництві залізорудної продукції.

Для досягнення мети вирішувалися наступні завдання:

- проведення порівняльного аналізу витрат на виробництво та собівартості різних видів продукції підприємств гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу;
- визначення впливу якісних показників продукції на рівень її собівартості та ціну;
- виявлення резервів зниження витрат на виробництво продукції.

Об'єктом дослідження стали виробничі витрати, а предметом – пошук організаційних заходів щодо оптимізації їх величини для гірничо-збагачувальних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними підприємствами Криворізького залізорудного басейну, що займаються переробкою сирової руди методами збагачення та окискування є Північний гірничо-збагачувальний комбінат (ПівнГЗК),

Центральний (ЦГЗК), Південний (ПівдГЗК), Інгuleцький (ІнГЗК), та гірничий департамент АрселорМіттал Кривий Ріг (АМКР). Підприємства гірничо-збагачувального комплексу Кривбасу займаються виробництвом та реалізацією наступних видів продукції: концентрат товарний, окатиші та агломерат. Аналіз собівартості концентрату товарного за 2009-2012 рр. наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка зміни собівартості товарного концентрату, грн.

Концентрат товарний	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Абсолютне відхилення	
					2012/2009 рр.	2012/2011 рр.
ЦГЗК	372,07	650,43	957,74	727,79	355,72	-229,95
ПівнГЗК	287,00	548,21	870,74	620,57	333,57	-250,17
ПівдГЗК	256,62	640,61	1011,56	732,81	476,19	-278,75
ІнГЗК	386,77	613,43	1030,47	743,34	356,57	-287,13

Джерело: складено авторами на основі [11]

Тенденцію зміни собівартості концентрату товарного можна охарактеризувати наступним чином: за 2009-2011 рр. спостерігалось її збільшення, а на кінець 2012 р. - зменшення. Відповідно до наведених даних, у 2009 році найбільша собівартість товарної продукції була на ІнГЗК і склала 386,77 грн./т, 2010р - ЦГЗК (650,43 грн./т), 2011р. - ІнГЗК (1030,47 грн./т). а 2012 р. найбільша собівартість концентрату спостерігалась на ПівдГЗК, що склала 732,81 грн./т.

Виробництвом окатишів в регіоні займаються два підприємства: ЦГЗК та ПівнГЗК. Динаміка зміни собівартості показана на рис. 1. У 2009-2011 рр. ПівнГЗК має нижчу собівартість по даному виду продукції ніж ЦГЗК.

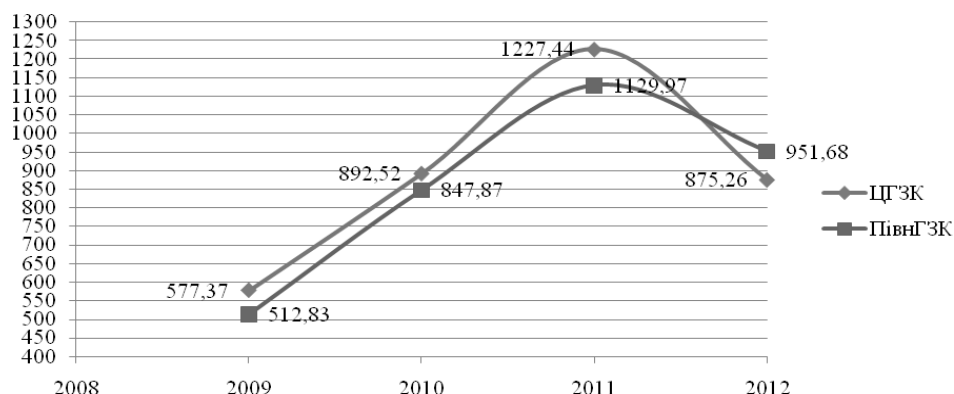


Рис. 1 - Динаміка зміни собівартості окатишів (грн.) у 2009-2012 рр. на ЦГЗК та ПівнГЗК

Джерело: сформовано авторами на основі [11].

Основна кількість товарного агломерату виробляється на ПівдГЗК. Собівартість агломерату у 2009 р. склала 421,7 грн./т, 2010 р. вона збільшилась на 223 грн., до 644,7 грн./т. У 2011 р. собівартість агломерату склала 996,3 грн./т, тобто збільшилась у порівнянні з 2010 р. на 315,6 грн./т. У 2012 р. собівартість 1 т агломерату зменшилась на 277,16 грн., до 719,14 грн.

Виходячи з того, що виробництвом товарного концентрату займаються всі представлені в регіоні гірничо-збагачувальні комбінати, подальші дослідження для порівняння, виявлення можливого скорочення витрат та інших резервів підвищення ефективності виробництва доцільно зосередити саме на даному виді продукції.

Різна собівартість концентрату на різних підприємствах обумовлена особливостями технології видобування залізної руди, підготовки та її збагачення. І не лише собівартість (Св) визначає ціну (Ц) продукту, а й її якісні властивості – така як вміст заліза (табл. 2).

Таблиця 2

Співвідношення якості, собівартості та ціни концентрату

Підприємство	Вміст заліза, %	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.	
		Св 1т, грн.	Ц 1т, грн.	Св 1т, грн.	Ц 1т, грн.	Св 1т, грн.	Ц 1т, грн.	Св 1т, грн.	Ц 1т, грн.
ІнГЗК	65,35	386,77	408,91	613,43	608,31	1030,47	1037,04	727,79	740,42
ПівдГЗК	66	256,62	259,02	640,61	628,7	1011,56	1013,42	620,57	738,58
ПівнГЗК	68,4	278,43	291,06	548,21	525,49	870,74	860,86	732,81	944,65
ЦГЗК	66,6	372,07	363,91	650,43	642,35	957,74	959,85	743,34	875,26

Джерело: складено авторами на основі [11]

Як видно найвищий рівень вмісту заліза для даного виду продукції становить 68,4%. Проте, шляхи досягнення даного показника є недостатньо ефективними, адже за рахунок збагачення руди та підвищення в концентраті вмісту заліза підвищується його собівартість, що є негативною тенденцією в діяльності підприємств та потребує пошуку резервів зниження собівартості з одночасним підвищенням якості продукції. Аналізуючи якість та ціну концентрату у 2012 р. (рис. 2), варто зауважити, що найбільш ефективною є діяльність ПівнГЗК, а для ІнГЗК співвідношення ціна-якість (особливо в 2011 році) є недосконалим.

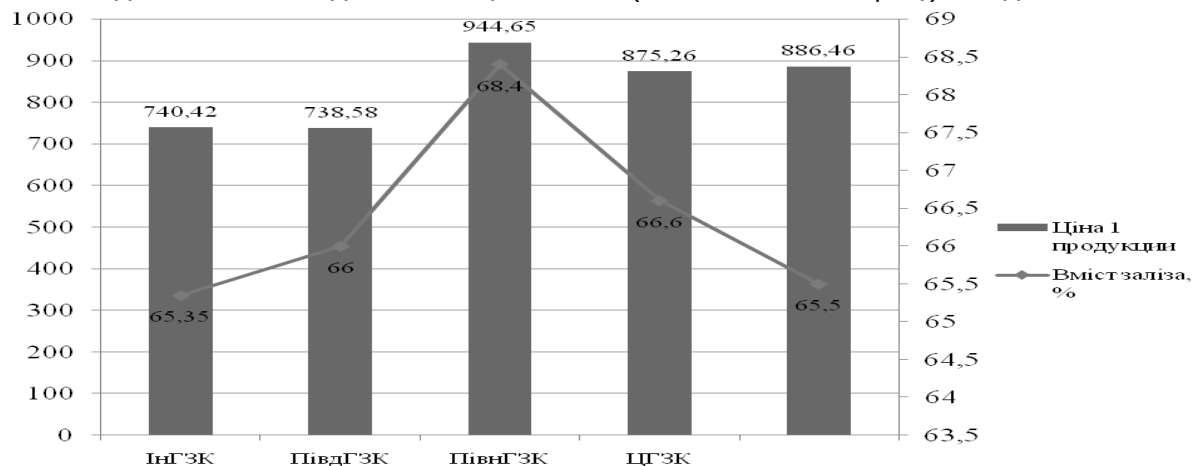


Рис. 2 - Вміст заліза та ціна 1 т концентрату (грн.) у 2012 р.

Джерело: сформовано авторами на основі [11]

Випадки, коли ціна товару є нижчою ніж його собівартість, є негативним проявом в діяльності будь-якого підприємства. Так, ПівдГЗК реалізовував у 2010 р. свою продукцію за ціною 628,7 грн. за тону при собівартості – 640,61 грн.; ПівнГЗК реалізовував концентрат за ціною 525,49 та 860,86 грн. при витратах на виробництво 548,21 та 870,74 грн. відповідно у 2010-2011 рр.; ЦГЗК за 2009-2010 рр. реалізовував товарний концентрат нижче собівартості.

Виробництвом концентрату товарного на території Дніпропетровської області також займається гірничий департамент ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 3).

Таблиця 3

Виробництво концентрату на АМКР

Період	Обсяг виробництва		Питома вага у загальному обсязі виробництва, %	Собівартість 1т, грн.
	тонн	тис. грн.		
2010 р.	1804007	1250420,3	5,5	693,13
2011 р.	2835021	2490417,4	8,6	878,45
2012 р.	2172729	1490409,9	5,2	685,96

Джерело: складено авторами на основі [11]

Питома вага концентрату товарного у загальному обсязі виробництва на АМКР є значно меншою (5-9%) ніж на гірничо-збагачувальних комбінатах регіону (понад 20%), з середнім вмістом заліза 65,5%. Варто зазначити, що в 2009 р. АМКР не займався виробництвом концентрату товарного, що не дозволяє в повній мірі провести аналіз динаміки цін та собівартості продукції у порівнянні з підприємствами ГЗК.

Проаналізувавши залежність собівартості концентрату на весь обсяг продукції та на 1 т (табл. 4), встановлено, що для всіх підприємства питома собівартість збільшилася в 2-3 рази.

Таблиця 4

**Зведена таблиця собівартості концентрату по
гірничо-збагачувальним підприємствам у 2009 та 2012 рр.**

Підприємство	ЦГЗК		ПівнГЗК		ПівдГЗК		ІнГЗК	
Період	2009 р.	2012 р.	2009 р.	2012 р.	2009 р.	2012 р.	2009 р.	2012 р.
Собівартість загальна, млн. грн.	1001,15	2852,09	1079,27	2331,16	1634,03	6531,91	4342,49	10099,67
Собівартість 1т, грн.	372,07	727,79	287,00	620,57	256,62	732,81	386,77	743,34

Джерело: складено авторами на основі [11]

Зростання загальної собівартості продукції залежить від двох факторів: обсягу продукції та собівартості 1 т продукції. Для визначення впливу собівартості продукції, порівнювали темпи зростання собівартості одиниці продукції та загальної собівартості (рис. 3).

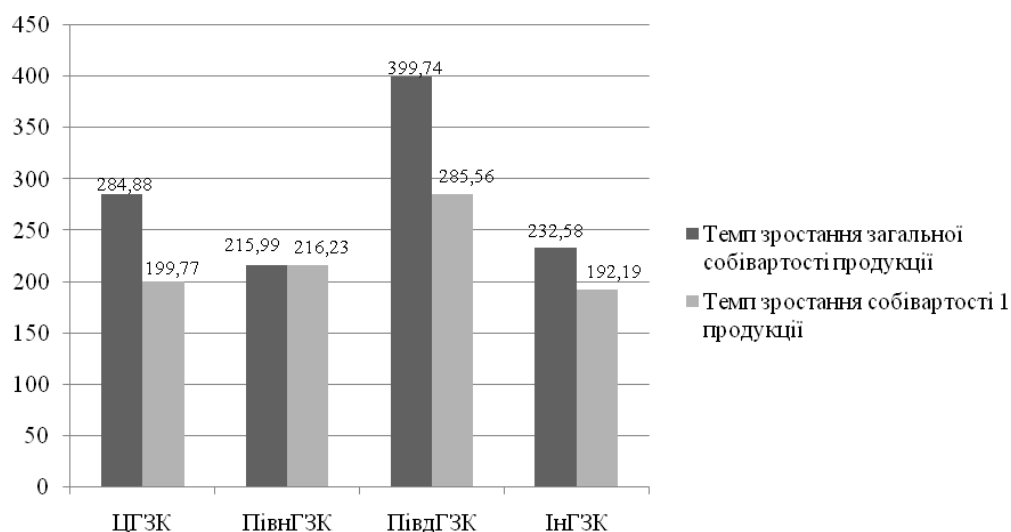


Рис. 3. Порівняння темпів зростання собівартості за 2009 та 2012 рр.

Джерело: розробка авторів

На ПівнГЗК, зростання собівартості 1 т продукції та загальної собівартості майже однакове (216,23 та 215,99%), в той час як для інших підприємств характерне перевищення темпів зростання загальної собівартості продукції, що викликане збільшенням обсягів виробництва продукції за відповідний період.

З використанням факторного аналізу є можливість визначення впливу зміни собівартості 1 т продукції на розмір загальної собівартості продукції. Для проведення аналізу використовували дані табл. 5.

Вплив зміни собівартості 1 т продукції та обсягу виробництва наведений у табл. 6.

Таблиця 5

Вихідні дані для проведення факторного аналізу

Підприємство	Св 1 т продукції, грн.		Св заг., тис. грн.		Δ Св заг.	$I_{св} 1 т$
	2011р.	2012р.	2011р.	2012р.		
ІНГЗК	1030,47	743,34	14548145,9	10099671,2	-4448474,7	0,7214
ПівдГЗК	1011,56	732,81	8919127	6531902	-2387225	0,7244
ПівнГЗК	870,74	620,57	2935163,2	2331157,3	-604005,9	0,7127
ЦГЗК	957,74	727,79	3707803,42	2852088,76	-855714,66	0,7599

Джерело: розробка авторів

Таблиця 6

Вплив факторів на зміну загальної собівартості продукції, тис. грн.

Підприємство	За рахунок зміни собівартості 1 т ($\Delta C = C_1 - C_1 \cdot I_{св}$)	За рахунок зміни обсягу виробництва ($\Delta C = C_1 / I_{св} - C_0$)	Сума
ІНГЗК	-3900427,497	-548047,203	-4448474,7
ПівдГЗК	-2485080,33	97855,3302	-2387225
ПівнГЗК	-939724,2771	335718,3771	-604005,9
ЦГЗК	-901153,4561	45438,79608	-855714,66

Джерело: розробка авторів

Відповідно до проведених розрахунків, варто зауважити що зменшення собівартості концентрату товарного викликано перш за все зменшенням собівартості одиниці продукції. Така тенденція характерна для кожного з проаналізованих підприємств, що може бути спричинено зменшенням вартості використаних ресурсів. Згідно значення індексу зміни собівартості 1т продукції, його зменшення на ІНГЗК є найменшим, що може бути викликано особливістю технологічного процесу, що використовується на підприємстві. Зменшення собівартості концентрату товарного на -548047,203 тис. грн. було викликано зменшенням обсягів виробництва ІНГЗК за звітний період, особливо враховуючи, що інші підприємства збільшили обсяги виробництва.

Проаналізувавши структуру собівартості концентрату товарного на ІНГЗК за 2009-2012 рр. (табл. 7) виявили, що найбільшу частку в собівартості займають енергетичні ресурси (до 36% в 2011 році).

Таблиця 7

Структура витрат на виробництво концентрату товарного за 2009-2012 рр. на ІНГЗК

№ з/п	Склад витрат	Частка в загальній собівартості реалізованої продукції, %			
		2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
1	Сировина і основні матеріали	19,75	61	4,82	4,5
2	Допоміжні матеріали	5,45		14,21	13,86
3	Енергетичні ресурси	25,77	х	35,77	32,09
4	Амортизація	12,47	х	9,41	9,75
5	Заробітна плата	8,94	9	6,7	8,63
6	Відрахування на заробітну плату	х	3	2,54	
7	Послуги зі сторони	7,58	х	11,27	12,02
8	Податки та збори	х	3	3,42	х
9	Інші витрати	9	14	0,27	4,36
10	Адміністративні витрати	х	х	1,82	х
11	Витрати на збут	11,04	10	9,77	9,96
12	Паливо	х	х	х	4,83

х – відсутні відомості про величини.

Джерело: складено авторами на основі [11]

Складність аналізу динаміки структури собівартості полягає у наявності різної інформації. Так, за 2010 р. питома вага сировини та матеріалів складає 61 %, в той час як не відображені енергетичні ресурси, паливо та послуги зі сторони, що мали місце при виробництві продукції, але скоріш за все віднесені саме в дану статтю витрат. Враховуючи це, більш детально проаналізували 2011-2012 рр., результати чого представлені в табл. 8.

Таблиця 8

Динаміка структури собівартості за 2011-2012 рр. на ІнгЗК

№ з/п	Склад витрат	2011 р.		2012 р.		Відхилення 2012/2011 рр.	
		%	грн.	%	грн.	грн.	п.с.
1	Сировина і основні матеріали	4,82	49,67	4,5	33,45	-16,22	-0,32
2	Допоміжні матеріали	14,21	146,43	13,86	103,03	-43,4	-0,35
3	Енергетичні ресурси	35,77	368,6	32,09	238,54	-130,06	-3,68
4	Амортизація	9,41	96,97	9,75	72,48	-24,49	0,34
5	Заробітна плата з відрахуваннями	9,24	95,22	8,63	64,15	-31,07	-0,61
6	Послуги зі сторони	11,27	116,13	12,02	89,35	-26,78	0,75
7	Податки та збори	3,42	35,24	x	x	x	x
8	Інші витрати	0,27	2,78	4,36	32,41	29,63	4,09
9	Адміністративні витрати	1,82	18,75	x	x	x	x
10	Витрати на збут	9,77	100,68	9,96	74,04	-26,64	0,19
11	Паливо	x	x	4,83	35,9	x	x
12	Разом	100	1030,47	100	743,34	-287,13	-

Джерело: розробка авторів

Зменшення собівартості 1 т концентрату товарного на 287,13 грн. є позитивною тенденцією в діяльності підприємства, що вплинуло на всі статті витрат. Відзначимо, що витрати на збут зменшились на 26,64 грн., проте їх питома вага збільшилась з 9,77 до 9,96%. Схожа тенденція притаманна й послугам зі сторони, що збільшились на 0,75%, проте у вартісному виразі зменшились на 26,78 грн. Найбільшої зміни зазнали енергетичні ресурси, вартість яких на 1 т концентрату зменшилась на 130,06 грн., або 3,68%. Дана зміна може бути викликана зменшенням вартості енергоносіїв для підприємства, або ж використанням більш дешевих енергетичних ресурсів. Інші витрати збільшились на 29,63 грн., з 0,27 до 4,36% у структурі собівартості. Це може бути викликано тим, що сюди були віднесені адміністративні витрати або податки та збори, що в 2012 р. не відображені окремою статтею витрат, проте присутні на виробництві. Амортизація устаткування зменшилась з 96,97 до 72,48 грн., проте в її частка в структурі собівартості зросла на 0,34%.

Необхідність зменшення собівартості 1 т концентрату в найближчі роки є необхідною умовою, що дозволить як аналізованим підприємствам, так і галузі в цілому вийти з кризового стану та зробити значний крок у вирішенні таких цілей як збільшення величини прибутку та підвищення ефективності своєї діяльності.

Для гірничо-збагачувальних підприємств основними характерними напрямки оптимізації собівартості можуть бути наступні:

1) Зменшення вартості енергетичних ресурсів, що займають найбільшу питому вагу в собівартості продукції. Цього можна досягти за рахунок пошуку більш дешевих джерел енергетичних ресурсів, зміни технологічних процесів що дозволить використовувати більш дешеві джерела енергії або зміни режиму роботи підприємства;

2) Зменшення частки послуг зі сторони, за рахунок заміни їх власним виробництвом;

3) Зменшення витрат на збут, за рахунок зміни схеми поставки.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, проведення порівняльного аналізу витрат на виробництво та собівартості різних видів продукції підприємств гірничо-

збагачувальних підприємств Кривбасу, аналізу їх динаміки, структури та співзалежності витратних, цінових та якісних показників діяльності гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу дозволило виявити резерви зменшення витрат на виробництво залізорудної продукції, що займають найбільшу частку в собівартості. При цьому необхідно зазначити, що вищеперераховані напрямки оптимізації є лише короткостроковими, адже підприємства галузі потребують значних капітальних вкладень, що дозволять змінити обладнання та технології. Такий крок потребує значних коштів та призведе до збільшення частки амортизації в собівартості, проте за рахунок зменшення інших статей витрат та підвищення якості продукції, дане рішення буде мати позитивний ефект.

Перспектива наступних досліджень даного питання полягає у визначенні подальших резервів оптимізації собівартості продукції підприємств, шляхом зміни та удосконалення методів калькулювання, побудови дієвої програми реорганізації підприємств та визначення шляхів оновлення та модернізації основних засобів, що дозволить підвищити ефективність їх господарювання.

Література

- 1) Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки: затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 [Електронний ресурс]: Постанова 187-2013-п / Кабінет Міністрів України. – Електрон. дан. (1 файл). – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>.
- 2) Стратегічний план розвитку міста Кривого Рогу до 2015 року: затверджений рішенням міської ради від 23.11.2011 № 711 [Електронний ресурс]: Рішення XXI сесії Криворізької міськради VI скликання від 25.04.12, № 1077 / Криворізька міська рада. – Електрон. дан. (1 файл). – Режим доступу: http://www.kryvyrih.dp.ua/ua/st/pg/81111281312809_s/.
- 3) Іванюта Н.Ю. Економічна теорія управління фірмою : [навч. посіб.] / Н.Ю. Іванюта. – К. : Центр учбової літератури, 2010 – 266 с.
- 4) Іванюта П.В. Управління ресурсами і витратами : [навч. посіб.] / П.В. Іванюта, О.Л. Лугівська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 320 с.
- 5) Шайкан А.В. Облік та аналіз витрат і доходів за центрами відповідальності: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / А.В. Шайкан. – К., 2002. – 19 с.
- 6) Бухгалтерський управлінський облік: [підручник] / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с.
- 7) Войтенко Т. Усе про облік витрат на виробничому підприємстві / Т. Войтенко, Н. Вороная – Харків: Фактор, 2005. – 266 с.
- 8) Трубочкина М. И. Управление затратами предприятия: [уч. пособ.] / М. И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 318 с.
- 9) Бачинський В.І. Особливості формування облікової політики на підприємствах гірничо-збагачувального комплексу / В.І. Бачинський, К.І. Кузмінська // Економіка Крима. – 2011. - №1(34). – С. 384-387.
- 10) Чорноморченко Н.В. Проблеми розподілу загальновиробничих витрат при калькулюванні собівартості продукції на гірничо-видобувних підприємствах // Матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф. (23-24.05 2013 р.) «Актуальні проблеми і прогресивні напрямки управління економічним розвитком вітчизняних підприємств» / Редкол. : А.М. Турило, С.В. Волошина, С.Б. Довбня та ін. – Кривий Ріг: KEI КНУ, 2013. – Т. 2, С. 126-128.
- 11) Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.dov.ua>

References

1. State program of economic development revitalization for 2013-2014 years: approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine (2013), – no.187, Decree 187-2013-p / Cabinet of Ministers of Ukraine, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>.

2. Strategic Plan of the city of Krivoy Rog development up to 2015 year: approved by the City Council decision of 23.11.2011, no. 711, Decision of XXI session of Kryvyi Rih City Council of the VI convocation on 25.04.12, no.1077 / Kryvyi Rih City Council, available at: http://www.kryvyirih.dp.ua/ua/st/pg/81111281312809_s/.
3. Ivaniuta, N.Yu. (2010), "The economic theory of management of the firm", tutorial, Kyiv, Center of literature, 266 p.
4. Ivaniuta, P.V. and Luhivska, A.L. (2009), "Resource and cost management", tutorial, Kyiv, Center of literature, 320 p.
5. Shaykan, A.V. (2002), "Accounting and analysis of cost-benefit for responsibility centers", Thesis abstract for Cand. Sc. (Economics), 08.06.04 "Accounting, analysis and audit", Kyiv, 19 p.
6. Butynets, F.F., Davydyuk, T.V., Malyuga, N.M. and Czyzewska, L.V. (2002), "Accounting Management", textbook, Zhytomyr, PE "Ruta", 480 p.
7. Voytenko, and Voronaya, T.N. (2005), "All about accounting of costs at manufacturing enterprise", Kharkiv, Factor, 266 p.
8. Trubochkyna, M.I. (2009), "Enterprise costs control", tutorial, Moscow: INFRA-M, 318 p.
9. Bachynskyi, V.I. and Kuzminska, K.I. (2011), "Features of the accounting policies formation on mining and ore-dressing complex", Economy of Crimea, no. 1 (34), pp. 384-387.
10. Chornomorchenko, N.V. (2013), "Problems of distribution of overhead costs for calculating production cost at mining and ore-dressing companies", Materialy III Vseukr. nauk.-prakt. konf. "Aktualni problemy i prohresyvni napriamky upravlinnia ekonomichnym rozvytkom vitchyznianskykh pidpriemstv, Kryvyi Rih, KEI KNU, May 23-24, 2013, pp. 126-128.
11. Stock market infrastructure development agency of Ukraine, available at: <http://www.smida.dov.ua>

УДК 330.341.1

Крупська В.О.,
консультант відділу по забезпеченню діяльності керівництва
Одеська обласна рада,
аспірант* кафедри менеджменту і маркетингу,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С.Попова

ВИБІР ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК ОСНОВА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Krupska V.O.,
Consulter of the Division Providing Activity Support to Administration
Odessa Regional Council,
Postgraduate student of The Chair of Management and Marketing,
Odessa national academy of telecommuncations named after A.S.Popov

SELECTION OF INNOVATION DEVELOPMENT STRATEGY AS A BASIS OF SUCCESSFUL ACTIVITY OF THE ENTERPRISES OF POSTAL COMMUNICATION IN THE MODERN CONDITIONS OF ECONOMY

Постановка проблеми. В умовах нестабільного ринкового середовища та економічного й адміністративного реформування України на основі стратегії інноваційного розвитку важливою ознакою зазначеного розвитку є здатність підприємства адаптуватись до змін, які відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі. У цих умовах одним із важливих завдань збереження існуючого стану та розвитку економіки є рівень інноваційності підприємств різних сфер діяльності та, в першу чергу, підприємств поштового зв'язку. Рівень готовності підприємства зв'язку до впровадження інноваційних проектів визначає потенціал підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню і вивченню проблем інноваційного розвитку підприємств присвячена достатня кількість наукових робіт. Їх аналіз показує, що, майже в жодній публікації не наводиться власного тлумачення поняття інноваційного розвитку підприємства. Найчастіше його тлумачення не відрізняється від визначення поняття розвитку. Найбільш поширеним аргументом на користь використання даного поняття є: «інноваційний розвиток відбувається за рахунок інновацій» [5, с. 94].

У вітчизняних наукових публікаціях поняття «інноваційний розвиток» є дуже поширеним. Дійсно, багато авторів використовують це сполучення апріорно, не звертаючи увагу на необхідність наукового обґрунтування цього поняття на основі відповідних методів (онтологічного аналізу, аналізу понятійних триад та ін.), навіть не звертаючись до його сутності та не визначаючи його наукового статусу. Це, звісно, призводить до великої кількості «спекуляцій» цим поняттям. Проте, на нашу думку, це не означає, що поняття «інноваційний розвиток підприємства» не повинно існувати. Це лише підтверджує необхідність і своєчасність дослідження методології інноваційного розвитку та управління інноваційним розвитком [5].

Вагомий внесок у розвиток методології формування, оцінки та управління інноваційним потенціалом суб'єктів господарювання зроблено В.Олександровою, Ю. Бажалом, Б. Буркинським, А. Власовою, Є. Галушкою, І. Галицею, В. Гейцем, С. Глазьевим, Н. Гончаровою, С. Ілляшенком, С. Ільєнковою, Н. Краснокутською, О. Лапко, Б. Малицьким, В. Мединським, У. Менсфілдом, Б. Санто, Й. Шумпетером, Ю. Шипуліною, Ю. Яковцем.

* Науковий керівник: Бакова І.В. – к.е.н., доцент

Формування наукових засад і прикладного інструментарію розвитку ринку послуг зв'язку та вирішення проблем розвитку галузі зв'язку розглядали в наукових працях вітчизняні науковці: Л.Беркман, С.Довгий, М.Дудченко, В.Загорулько, Н.Князева, О.Князева, Л.Кузнєцова, В.Орлова, С.Скляренко. Однак, переважна більшість праць вищезгаданих учених носить загальнотеоретичний характер або присвячена вирішенню окремих аспектів проблеми.

Незважаючи на значний внесок дослідників у теорію управління інноваціями, у їхніх працях не ставилися цільові завдання формування методологічної бази управління інтеграцією інноваційної діяльності та стратегічного розвитку підприємства. Тому в дослідженнях не сформульовані концептуальні підходи, форми й способи стратегічного розвитку підприємства на основі інновацій. Сьогодні в теоретичній систематизації мають потребу принципи й джерела ефективного інноваційного розвитку. Разом із цим потребують структурування взаємозв'язки стратегічних та інноваційних процесів і механізм їхньої інтеграції, що обґрунтовує оцінку, відбір та аналіз напрямів розвитку підприємства, зокрема, поштового зв'язку на основі інновацій. Наукове опрацювання та практичні рекомендації потрібні й для визначення шляхів формування ефективної інноваційної політики.

Таким чином, актуальність дослідження та наявність невирішених теоретичних і практичних проблем, принципів і методів інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку України обумовили вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд теоретичних аспектів інноваційного розвитку підприємств в науковій літературі, аналіз підходів до визначення поняття інноваційної стратегії. Поставлено завдання визначити при формуванні стратегії інноваційного розвитку місію і комплекс стратегічних цілей державного підприємства поштового зв'язку – УДППЗ «Укрпошта».

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «інноваційний розвиток підприємства» є досить поширеним у вітчизняних наукових працях у галузі економіки та управління. Слід зазначити, що в іноземній літературі поняття «innovation development» майже не використовується. Замість цього в схожих за змістом дослідженнях використовується сполучення «innovation for development» – дослівно з англійської мови «інновації для розвитку». При цьому, по суті, у таких дослідженнях виконують кореляцію показників інноваційної діяльності з рівнем розвитку, оцінюють вплив інновацій на довгостроковий розвиток соціально-економічних систем та досліджують інноваційну політику як складову стратегій розвитку [2].

Одним з перших дослідників інноваційного розвитку підприємств вважається український вчений М. Туган-Барановський. Його теорія ґрунтується на тому, що зростання добробуту населення можливе тільки за умови використання досягнень науково-технічного прогресу [1, с. 7]. Основою його дослідження є пояснення причин спадів і піднесень національної економіки в умовах науково-технічного прогресу. Теорію М. Туган-Барановського продовжували Кобба-Дуглас і М. Леонтьєв, з погляду яких всі засоби виробництва розглядаються як взаємозамінні. Сутність моделі П. Ромера полягає в тому, що серед виробничих чинників (люди, капітал) знання – є особливим чинником, який відповідає доступному рівню знань і не може бути заміщеним (норма заміщення дорівнює нулю).

А.С. Гальчинський та В.М. Геєць зазначають, що «на практиці інноваційний розвиток не став однією з головних характеристик зростання національної економіки України, оскільки позитивні тенденції мають переважно тимчасовий характер» [7; 3]. В цьому випадку «інноваційний розвиток» використано як характеристику деякого процесу зростання економіки.

Провідний фахівець у галузі інноваційного розвитку С.М. Ілляшенко визначає інноваційний розвиток як «процес господарювання, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємств у мінливих умовах зовнішнього середовища в рамках обраної місії та прийнятної мотивації діяльності та пов'язаний із модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту» [6].

С.М. Ілляшенко та О.А. Біловодська при аналізі процесу управління інноваційним розвитком підприємства звертаються до парадигми стратегічного управління, для опису якого явно використовують поняття системного підходу: «стратегічне управління інноваційним процесом здійснюється відповідно до вимог системного підходу – від

загального до окремого. При цьому через зворотні зв'язки відбувається уточнення (коригування) стратегій більш високих рівнів. Тобто процес є ієрархічним та циклічним, може охоплювати кілька ітерацій, кількість яких визначається на основі розрахунків економічної доцільності» [6]. Управління інноваційним розвитком, на думку авторів, «орієнтоване на досягнення поставлених цілей в умовах конкурентного середовища, коли цілі інших суб'єктів господарювання можуть з ними не збігатися і, як правило, не збігаються. Це протиріччя цілей слід урахувати, узгоджуючи окреслені цілі з можливостями їх досягнення» [6]. У той самий час С.М. Ілляшенко та О.А. Біловодська вказують на те, що «процес інноваційного розвитку необхідно розглядати з позицій конкретного суб'єкта господарської діяльності в конкретних економічних, політичних, екологічних, правових та інших умовах» [6, с. 141].

Л.І. Федулова визначає інноваційний розвиток економіки в цілому як «зростання її показників, забезпечених за рахунок реалізації інноваційних проектів і впровадження нововведень» [15, с. 35]. Автор зазначає, що механізм реалізації науково-технічного прогресу на макrorівні забезпечується реалізацією інноваційних процесів на мікрорівні.

Проблеми економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності в умовах інформаційно-технологічної революції можуть бути вирішені за допомогою ефективних стратегій інноваційного розвитку. Потреба в розробці механізму стратегічного інноваційного розвитку підприємств вимагає уточнення змістової складової поняття «інноваційна стратегія» в сучасних умовах господарювання, а також розробки нових підходів до процесів її формування та вибору.

У науковій та методичній літературі найпоширенішим до визначення поняття інноваційної стратегії є системний підхід, коли інноваційна стратегія розглядається як елемент корпоративної стратегії розвитку підприємства або як частина загальної соціально-економічної стратегії [4, с. 10]. При цьому інноваційна стратегія доповнює інші типи функціональних стратегій [5], особливо стратегії збуту, виробничу, кадрову та фінансову.

У рамках цього підходу головна увага приділяється саме стратегічному аспекту управління інноваціями в межах загальної стратегії, тоді як інноваційність діяльності виділяється лише окремим засобом досягнення цілей в структурі загального розвитку. Її розглядають як елемент, що характерний тільки для окремих бізнес-процесів підприємства, та наділяють об'єднуючою функцією. Стратегія інноваційного розвитку визначається як складова частина інноваційного менеджменту та стратегії підприємства, що встановлює, на яку товарно-ринкову комбінацію потрібно орієнтувати підприємству свою інноваційну діяльність [17].

Відповідно до системного підходу інноваційна стратегія – це одна зі складових економічної стратегії, що визначається як набір правил, методів і засобів пошуку найкращих перспективних для організації напрямів розвитку науково-технічних досліджень, ресурсної політики [11].

Менш поширеним до розгляду поняття є підхід цілей та засобів, який заснований на визначенні цілей організації та шляхів їх досягнення. У межах цього підходу робиться акцент саме на інноваційному способі дій як на головному засобі досягнення конкурентоспроможних позицій на ринку в умовах глобалізації та швидких змін. І з цих позицій інноваційна стратегія визначається як один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших своєю новизною, передусім для даної організації, для галузей ринку, споживачів, країни в цілому. Тобто в цьому випадку стратегія управління інноваціями перебирає на себе роль корпоративної стратегії розвитку підприємства [17].

Але, враховуючи спільність функцій інноваційного та стратегічного менеджменту [10] та наявність взаємозв'язку між ними [13], доцільно розглядати поняття інноваційної стратегії саме з позицій комплексного підходу. Це дозволить, не зменшуючи впливу цих двох складових на планування розвитку підприємства, при їх повній взаємодії, отримати кінцевим продуктом інноваційну стратегію. У цьому випадку стратегія управління нововведеннями, стаючи критично важливим елементом загальної організаційної стратегії, дозволить пов'язати «пріоритети перспективного розвитку компанії з рівнем її потенційної інноваційності, зробити нову якість виробництва і управління головним інструментом досягнення мети компанії» [8]. Підходячи до розгляду з цього боку, можна визначити інноваційну стратегію як складову загальної стратегії підприємства, орієнтовану на визначення та досягнення перспективних цілей, безпосередньо через інноваційний процес

[17, с. 97]. Тобто, притримуючись логіки загального стратегічного управління, інноваційна стратегія значно розширює, поглиблює та уточнює загальну стратегію розвитку підприємства. Це свідчить про наявність не тільки одностороннього підпорядкування, яке характеризується цілісністю та невідривністю від цілей загальної стратегії управління діяльністю підприємства, але й про існування зворотнього корегуючого зв'язку. Завдяки цьому взаємозв'язку «стратегія управління інноваціями, з одного боку, повністю враховує стратегію інтенсивного розвитку, а з іншого, створює необхідні умови саме для такого розвитку» [17, с. 32]. Хаотичність впровадження інновацій перетворюється на впорядкований, інформаційно забезпечений процес. А результати від їх цілеспрямованого впровадження, аналіз та прогнозування подальших перспектив виводять підприємство на новий рівень конкурентоспроможності. Вибір ефективної стратегії інноваційного розвитку стає основою успіху інноваційної діяльності. Тільки правильна стратегія невпинного інноваційного просування вперед дає шанси не тільки утримати, але і поліпшити позиції підприємства [17].

Процес формування стратегії інноваційного розвитку та її функціональних складових здійснюється в залежності від цілей і стратегічних орієнтирів підприємств. Типологія і складові стратегії залежать від рівня та масштабів рішень, що приймаються у ході функціонування стратегії. У залежності від ознаки «рівень прийняття рішень», розрізняють корпоративну, ділову, функціональну й операційну стратегії. Оскільки інноваційний розвиток є пріоритетним напрямом розвитку підприємств поштового зв'язку, стратегія інноваційного розвитку формується як корпоративна стратегія. У той самий час, різноплановість функціональних завдань підприємств поштового зв'язку в сучасних умовах обумовлює об'єктивну необхідність формування функціональних стратегій, метою яких є управління функціональними напрямками діяльності підприємств [9].

Зазначимо, що пошта – це давній, з віковою історією вид зв'язку, який пройшов довгий шлях розвитку й не лише не втратив актуальності сьогодні, а постійно вдосконалюється й забезпечує людям дедалі кращі й зручніші послуги.

Поштовий зв'язок є важливою складовою частиною економіки кожної країни, який характеризується специфічними тенденціями у розвитку та формуванні інноваційного суспільства. Він є найбільш значущим та доступним видом зв'язку який стимулює економічний, соціальний, технологічний розвиток кожної держави. Зв'язок належить до найважливішого сектора економіки, який забезпечує функціонування і погоджену роботу всіх державних і господарських систем. Це один з прибуткових ринків України, що динамічно розвивається, є найважливішим елементом економічного розвитку. В результаті глобальних змін в структурі та масштабах виробництва, прискорення науково-технічного прогресу, підвищення ділової активності суспільства, зростання освітнього та культурного рівня населення, розширення зв'язків в національному та міжнародному масштабі значно зростає роль послуг зв'язку, оскільки він виконує найважливішу функцію забезпечення потреб суспільства в передачі інформації [14].

Досліджуючи ринок поштового зв'язку України за останні десять років, видно, що він докорінно змінився. Це насамперед вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на розвиток зв'язку. Очевидним є той факт, що підприємства поштового зв'язку розвиваються як і територіально (тобто їхнє місце знаходження розповсюджується по всій території України), так і збільшується сфера їхніх послуг (види послуг) [14].

Поштову галузь України представляє Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» (далі - УДППЗ «Укрпошта»), яке є національним оператором поштового зв'язку держави, і несе на собі величезну відповідальність за належний рівень розвитку пошти, забезпечення зростаючих потреб суспільства в якісних сучасних послугах, дотримання високих стандартів роботи, захист національних інтересів на міжнародній арені. Підприємство має найбільшу в країні мережу поштових відділень, один з найчисельніших трудових колективів поштових працівників, надає широкий спектр поштових, фінансових, інформаційно комунікаційних та інших послуг [16] по всіх регіонах країни, а особливо в сільських та гірських місцевостях, де обмежено забезпечення доступу споживачів цих місцевостей до поштових послуг, сприяє зайнятості населення й більш повному стимулюванню до інновації в створенні та розробці нових поштових послуг (обладнань та ін).

[12], втілює в життя соціально орієнтовані державні проекти [16]. УДППЗ «Укрпошта» внесено до переліку суб'єктів господарювання, що займають монопольне (домінуюче) становище на загальнодержавному ринку оптової реалізації знаків поштової оплати та здійснювало діяльність на ринку реалізації знаків поштової оплати в роздріб.

Нещодавно у столиці Катару проходив XXV Всесвітній поштовий конгрес, де було прийнято нову стратегію розвитку поштового зв'язку на найближчі 4 роки. Щоб відповідати сучасним світовим ринковим вимогам, Укрпошта теж розробила заходи адаптації до сьогоденних реалій, тобто Стратегію розвитку Укрпошти на 2012-2017 роки. До цього часу у національного поштового оператора не існувало цілісної, системної стратегії розвитку, що негативно впливало на усі аспекти діяльності підприємства: від внутрішньої ефективності до позиції на ринку.

Нова стратегія охопить найбільш пріоритетні сфери розвитку і стане запорукою зміцнення позицій Укрпошти на внутрішньому і міжнародному ринках. Головне, на що спирається Укрпошта – це передача кореспонденції з рук в руки, сфера ІТ, а також фінансові послуги. У свою чергу Мінінфраструктури України всіляко підтримуватиме ініціативи національного оператора поштового зв'язку на шляху впровадження сучасних стандартів обслуговування, зокрема, у таких сегментах ринку, як платіжні послуги, письмова кореспонденція, доставка (у тому числі - міжнародна) посилок і вантажів, бізнес-комунікації.

Відтак у наступні 5 років Укрпошта, відповідно до Стратегії розвитку, планує суттєво модернізувати інфраструктуру підприємства і впровадити низку інноваційних продуктів. Серед них: «єдине вікно» адміністративних послуг; «офіційна електронна поштова скринька»; «гібридна пошта»; «єдине платіжне вікно» для всіх видів платежів населення; електронна поштова марка тощо.

Передбачається, що реалізація Стратегії дозволить збільшити доходи підприємства на 50%, а прибуток Укрпошти зросте на 75%. Крім того, співробітники Укрпошти будуть забезпечені гідною заробітною платою та отримають понад 18 тисяч комп'ютеризованих робочих місць, буде автоматизовано технологічні процеси у всіх відділеннях підприємства, що зменшить час обслуговування клієнтів у 4 рази.

Також створюватимуться сучасні автоматизовані сортувальні центри і збільшуватиметься стандартна швидкість доставки листів з 5 до 3 днів, посилок - з 7 до 3 днів, газет - з 2 днів до «день-у-день», запроваджуватиметься централізована інтегрована інформаційна система класу ERP; розроблятимуться он-лайн сервіси для всіх послуг і забезпечуватиметься інформаційна підтримка операцій. Для віддалених і малонаселених пунктів збільшуватиметься кількість пересувних відділень. У планах підприємства ще й ремонт усіх відділень пошти, включаючи сільські, а також оновлення автомобільного парку [18].

Для формування стратегії інноваційного розвитку підприємств необхідне виділення стратегічних орієнтирів, що дозволяють сформулювати адекватну стратегію інноваційного розвитку. Так, до існуючого переліку складових (табл. 1) Князевою О.А. уведено параметр «Співвідношення темпів росту продуктивності праці і заробітної плати», який є найбільш важливим для підприємств зі значною часткою ручної праці, тобто, для підприємств поштового зв'язку [9].

Таблиця 1

Методичні засади визначення стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку

Параметри	Рівні розвитку підприємств			Стратегічний орієнтир
	екстенсивний	інтенсивний	інноваційний	
1	2	3	4	5
Тенденції розвитку	Зростання обсягів виробництва	Зниження витрат	Зростання доходів	Економічна ефективність
Охоплення ринку	Весь ринок	Вибіркові сегменти	Вибіркові сегменти	Маркетингова діяльність
Тип конкуренції	Практично відсутня	Переважно цінова	Переважно якісна	Конкуренція за якісними ознаками

продовження табл. 1

1	2	3	4	5
Співвідношення витрат на виробництво (Вв) і збут (Вз)	$V_v \gg V_z$	$V_v \approx V_z$	$V_v < V_z$	Маркетингова діяльність
Частка працівників розумової (Шроз) і ручної праці (Шруч)	$Ш_{роз} < Ш_{руч}$	$Ш_{роз} < Ш_{руч}$	$Ш_{роз} \geq Ш_{руч}$	Кадровий менеджмент
Підхід до управління	Адміністративний	Системний	Ситуаційний	Оптимізація управління
Співвідношення динаміки продуктивності праці (Іп) та зарплати (Із)	$I_p < I_z$	$I_p \geq I_z$	$I_p > I_z$	Кадровий менеджмент

Джерело: [9]

За кожним з параметрів здійснюється оцінка діяльності підприємств з метою визначення рівня розвитку – екстенсивного, інтенсивного або інноваційного. Виділені стратегічні орієнтири є основою для визначення складових стратегії інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку.

Для інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку необхідно обрати корпоративну стратегію нарощування, у рамках якої на підставі використання і нарощування власного інноваційного потенціалу досягаються позитивні результати інноваційного розвитку.

Корпоративна стратегія нарощування інноваційного потенціалу ($F_{strategy}$) представляє собою стратегічно-орієнтовану систему, що складається із сукупності взаємозалежних складових елементів – функціональних стратегій. Методологічний апарат реалізації процесного підходу до формування стратегії інноваційного розвитку наведений на рис. 1.



Рис. 1. Методологічний апарат реалізації процесного підходу до формування стратегії інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку

Джерело: розробка автора

Вибір функціональних стратегій ($f_{strategy}^n$) здійснюється шляхом приведення у відповідність поставлених стратегічних цілей і виділених стратегічних орієнтирів методом попарних порівнянь. У рамках кожної функціональної складової розробляються операційні стратегії, які є організаційно-економічними механізмами реалізації функціональних стратегій ($F_{mechanism}$).

Інтегральним результатом реалізації стратегії інноваційного розвитку є інноваційне відновлення підприємств поштового зв'язку, яке відображується синергічним ефектом, до складу якого входить соціальна, економічна, організаційна й екологічна складова. У математичному вигляді ефект від впровадження стратегії (F_{effect}) представлений у вигляді функціонала:

$$F_{effect} = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n P_{ij} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де: i – вид ефекту, що досягається; j – фактор по кожному i -му виду ефекту; m – кількість видів ефекту; n – кількість факторів по кожному виду ефекту; P_{ij} – фактор, що характеризує вид ефекту, що досягається.

Для досягнення концептуального завершення методологічного апарату реалізації процесного підходу до формування стратегії інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку науковцями розроблені науково-методичні підходи щодо оцінки результативності стратегії, а також сформовано критеріальну систему оцінок результативності стратегії [9].

Науково-методичні підходи до оцінки результативності стратегії інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку полягають у визначенні кількісних значень одержаного соціального, економічного, організаційного й економічного ефекту.

Розроблено наступні підходи.

1. *Перший підхід*. Якщо в ході реалізації стратегії досягаються принципово нові результати, які не мають аналогів у даній сфері економічної діяльності, ефективність відбивається за допомогою інтегрального показника:

$$P_{ec} = \sum_{i=1}^n B_{zni} K_{\partial pi}, \quad (2)$$

де: P_{ec} – інтегральний показник ефективності стратегії за першим підходом; B_{zni} – значимість i -го фактора, що використовується для оцінки; $K_{\partial pi}$ – коефіцієнт досягнутого рівня i -го фактора; n – кількість факторів оцінки.

За кожним із факторів експертним шляхом визначається числове значення його вагомості (B_{zni}). Коефіцієнт досягнутого рівня i -го фактора визначається розрахунковим шляхом за формулою:

$$K_{\partial pi} = \frac{1}{Y_{\partial} - Y_i}, \quad (3)$$

де: Y_{∂} – досягнутий рівень i -го фактора після впровадження стратегії;

Y_i – існуюче значення i -го фактора до впровадження стратегії.

2. *Другий підхід*. Якщо в ході реалізації стратегії інноваційного розвитку здійснюється удосконалення або оптимізація існуючих технологій, конструктивних організаційних та інших рішень, оцінка ефективності здійснюється на основі порівняння досягнутих у результаті реалізації стратегії параметрів з існуючими до реалізації стратегії. У цьому випадку інтегральний показник визначається за формулою:

$$P_{ec}' = \sum_{i=1}^m B_{Bi} K_{\Pi \Phi i}, \quad (4)$$

де: P_{ec}' – інтегральний показник ефективності стратегії; B_{Bi} – ступінь впливу i -го фактора на ефективність економічної діяльності підприємства; $K_{\Pi \Phi i}$ – відносний коефіцієнт підвищення i -го фактора; m – кількість факторів, що використовуються для оцінки [9].

Відносний коефіцієнт підвищення фактора визначається як відношення досягнутого значення i -го фактора в результаті впровадження стратегії до значення i -го фактора щодо впровадження стратегії.

Якщо поліпшення фактора пов'язане зі зменшенням його кількісного значення, значення $K_{\text{фр}i}$ розраховується зворотним відношенням.

Ступінь впливу i -го фактора на результативність економічної діяльності підприємства поштового зв'язку встановлюється експертним шляхом.

Загальна оцінка ефективності стратегії інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку є сумою одержаних інтегральних оцінок. Чим ближче одержана оцінка до 0, тим менш ефективною є розроблена стратегія. Вибір підходу, у відповідності з яким буде проводитися оцінка, здійснюється експертним шляхом.

Висновки та подальші дослідження.

На основі проведених досліджень можна зробити наступні висновки:

1. Проведений аналіз наукових здобутків показує, що у сучасних умовах господарювання основним засобом підтримки високих темпів розвитку й досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження ними інновацій, тому активізація інноваційного розвитку є одним з найголовніших факторів виживання вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах жорстокої конкурентної боротьби.

2. Зазначені проблеми можуть бути вирішені за допомогою впровадження ефективних стратегій інноваційного розвитку.

3. Оскільки інноваційний розвиток є пріоритетним напрямом розвитку підприємств поштового зв'язку, стратегія інноваційного розвитку формується як корпоративна стратегія.

4. Поштовий зв'язок є важливою складовою частиною економіки кожної країни, який характеризується специфічними тенденціями у розвитку та формуванні інноваційного суспільства і є найбільш значущим та доступним видом зв'язку, котрий стимулює економічний, соціальний, технологічний розвиток держави.

5. За останні десять років ринок поштового зв'язку України докорінно змінився за рахунок впливу зовнішніх та внутрішніх факторів розвитку. Підприємства поштового зв'язку розвиваються як територіально, так і шляхом збільшення сфери їхніх послуг.

6. Поштову галузь України представляє Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» (далі - УДППЗ «Укрпошта»), яке є національним оператором поштового зв'язку держави, і несе на собі величезну відповідальність за належний рівень розвитку пошти, забезпечення зростаючих потреб суспільства в якісних сучасних послугах, дотримання високих стандартів роботи, захист національних інтересів на міжнародній арені тощо.

Щоб відповідати сучасним світовим ринковим вимогам, Укрпошта розробила заходи адаптації до сьогоденних реалій, тобто Стратегію розвитку Укрпошти на 2012-2017 роки, реалізація якої дозволить збільшити доходи підприємства на 50%, а прибуток зросте на 75%. Розробка та впровадження Стратегії розвитку дозволять УДППЗ «Укрпошта» лідирувати на ринку надання універсальних поштових послуг для населення та бізнесу.

7. Для формування стратегії інноваційного розвитку підприємств необхідне виділення стратегічних орієнтирів, що дозволяють сформулювати адекватну стратегію інноваційного розвитку.

Наведено методичні засади визначення стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку з урахуванням параметрів, рівнів розвитку підприємств.

8. Для інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку необхідно обрати корпоративну стратегію нарощування, у рамках якої на підставі використання і нарощування власного інноваційного потенціалу досягаються позитивні результати інноваційного розвитку.

9. Результати, отримані у процесі дослідження, можна рекомендувати для впровадження:

- УДППЗ «Укрпошта» на підприємствах поштового зв'язку України;

- у навчальному процесі Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова при викладанні дисциплін «Основи менеджменту» та «Менеджмент» (для студентів базових напрямів підготовки «Економіка підприємства», «Менеджмент», «Менеджмент організацій і адміністрування») у курсовому та дипломному проектуванні студентів економічних спеціальностей.

10. Перспективи дослідження вбачаємо у розробці та впровадженні нових інноваційних проектів та програм, вдосконаленні якості послуг, які пропонує своїм клієнтам УДППЗ «Укрпошта» в умовах загострення конкурентної боротьби між операторами поштових послуг в Україні.

Література

1. Валюх А.М. Стратегія регіонального розвитку інноваційної діяльності (організація та управління) / А.М. Валюх. – Рівне: УДУВГП, 2004. – 174 с.
2. Віннік І.Ю. Взаємозв'язок основних елементів стратегії інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / І.Ю. Віннік. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/.../037.pdf>.
3. Геєць В.М. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку ХХІ століття / В.М. Геєць // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 16–22.
4. Герасимов В.В. Управление инновационным потенциалом производственных систем : учеб. пособие / В.В. Герасимов, Л.С. Минина, А.В. Васильев ; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Новосибирск : НГАСУ, 2003. – 64 с.
5. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : монографія / А.В. Гриньов. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 305 с.
6. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
7. Інноваційна стратегія українських реформ / [А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
8. Инновационный менеджмент / под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – М. : Дело, 2003. – 528 с.
9. Князева О.А. Інноваційна стратегія як запорука сталого розвитку поштового зв'язку України [Електронний ресурс] / О.А. Князева, А.В. Саламатіна. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2007may/1_knyaz.php.
10. Коробейников О.П. Интеграция стратегического и инновационного менеджмента / О.П. Коробейников, А.А. Трифилова // Менеджмент в России и зарубежом. – 2001. – № 4. – С. 25–36.
11. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н.В. Краснокутська; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
12. Нелепа Г.М. Фінансові послуги в діяльності УДППЗ «Укрпошта» [Електронний ресурс] / Г.М. Нелепа, В.М. Орлов, Г.О. Кобельська. – Режим доступу: <http://www.osmu.odessa.ua/public/other/publishing/checkal32/3213.pdf>.
13. Нємцов В.Д. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / В.Д. Нємцов, Л.Є. Довгань. – К. : ЕксОб, 2001. – 559 с.
14. Новікова І.В., Кравчук В.І. Тенденції розвитку підприємств поштового зв'язку на території України [Електронний ресурс] / І.В. Новікова, В.І. Кравчук. – Режим доступу: <http://www.old.nuwm.rv.ua/metods/asp/vd1/Ve5728.pdf>.
15. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства : монографія / Ю.С. Погорелов. – Луганськ: Глобус, 2010. – 512 с.
16. Річний звіт УДППЗ «Укрпошта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrposhta.com/www/upost_en.nsf/9937667e31ca17f9c22573b1004740fa/e5005a83d52700aec22573b1003f8411/\\$FILE/2007.pdf](http://www.ukrposhta.com/www/upost_en.nsf/9937667e31ca17f9c22573b1004740fa/e5005a83d52700aec22573b1003f8411/$FILE/2007.pdf).
17. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
18. «Укрпошта» планує збільшити доходи на 50 % до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/959029-ukrposhta-planue-zbilshiti-dohodi-na-50proc-do-2017-roku>.

References

1. Valukh, A.M. (2004), "Strategy of regional development of innovative activity organization and management", 174 p.

2. Vinnik, I.U. (2012), "Intercommunication of basic elements of strategy of innovative development of enterprise", available at: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/.../037.pdf>.
3. Heyets, V.M. (2003), "Innovativno-innovative a way of development is a modernization project of development of the Ukrainian economy and society of beginning of XXI age", no. 4, pp. 16–22.
4. Gerasimov, V.V., Mynyna, L.S. and Vasylyev A.V. (2003), "Management innovative potential of the production systems", 64 p.
5. Grinev, A.V. (2003), "Innovative development of industrial enterprises: conception, methodology, strategic management", 305 p.
6. Illiyshenko, S.M. and Bilovodska, O.A. (2010), "Management innovative development", p. 281.
7. Halchynskiy, A.S., Heiets, V.M., Kinakh, A.K. and Semynozhenko, V.P. (2002), "Innovative strategy of Ukrainian reforms", 336 p.
8. Anshin, V.M. and Dagayev, A.A. (2003), "Innovative management", 528 p.
9. Knyazeva, O.A. and Salamatina, A.V. (2007) "Innovative strategy in gage of steady development of postal connection of Ukraine", available at: http://www.confcontact.com/2007may/1_knyaz.php.
10. Korobeynikov, O.P. and Trifilova, A.A. (2001), "Integration of strategic and innovative management", no. 4, p. 25–36.
11. Krasnokutska, N.V. (2003), "The Innovative management", tutorial, 504 p.
12. Nelepa, G.M., Orlov, V.M. and Kobelska, G.O. (2010), "Financial services in activity of UDPPZ «Ukrposhta»", available at: <http://www.osmu.odessa.ua/public/other/publishing/checkal32/3213.pdf>.
13. Nyemtsov, V.D. and Dovhan, L.Ye. (2001), "Strategic management", tutorial, 559 p.
14. Novikova, I.V., Kravchuk, V.I. Progress of enterprises of postal connection trends on territory of Ukraine, available at: <http://www.old.nuwm.rv.ua/metods/asp/vd1/Ve5728.pdf>.
15. Pogorelov, U.S. (2010), "Evaluation and design of development of enterprise", 2010, 512 p.
16. Annual report of UDPPZ «Ukrposhta», available at: [http://www.ukrposhta.com/www/upost_en.nsf/9937667e31ca17f9c22573b1004740fa/e5005a83d52700aec22573b1003f8411/\\$FILE/2007.pdf](http://www.ukrposhta.com/www/upost_en.nsf/9937667e31ca17f9c22573b1004740fa/e5005a83d52700aec22573b1003f8411/$FILE/2007.pdf).
17. Rohoza, M.Ye. and Verhal, K.Yu. (2011), "Strategic innovative development of enterprises: models and mechanisms", monograph, 136 p.
18. «Ukrposhta» plans to increase profits on 50 % to 2017 year, available at: <http://www.unn.com.ua/uk/news/959029-ukrposhta-planue-zbilshiti-dohodi-na-50proc-do-2017-roku>. – It is the name from a screen.

УДК 330.322.011

Хаустова К.М.,
ст. викладач кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
ВНЗ «Мукачівський державний університет»

МЕТОДИКА МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Khaustova K.M.,
senior lecturer in management and economical processing
HEI of Mukachevo State University

METHODS OF MODELING INVESTMENT AND INNOVATION STRATEGY OF ENTERPRISES

Постановка проблеми. Інвестиційно-інноваційна стратегія – це формування принципів і правил вибору інновації з метою їх інвестування та реалізація комплексу заходів щодо їх розробки/впровадження та поширення, що приводить до створення конкурентних переваг і сприяє досягненню цілей стратегічного розвитку підприємства [5].

В сучасних умовах загострення конкурентної боротьби на всіх ринках, поширенням глобалізаційних процесів та різким посиленням ролі факторів науково-технічного прогресу у забезпеченні економічного розвитку перед промисловими підприємствами постає завдання щодо формування інвестиційно-інноваційної стратегії на засадах системно-цільового підходу. Такий підхід повинен забезпечувати визначення інноваційних та інвестиційних можливостей підприємства (рівень внутрішніх джерел саморозвитку) та зовнішніх факторів, які впливають на реалізацію інвестиційно-інноваційних цілей на рівні виду чи підвиду економічної діяльності (рівень зовнішніх джерел та обмежень) з метою оптимізації механізмів їх взаємовпливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження в сфері розробки моделей стратегічного аналізу та вибору стратегічних альтернатив здійснено в роботах багатьох вітчизняних учених, зокрема Шершньової З.Є., Оборської С.В. [11], Артеменко Л.П., Немцов В.Д., Довгань Л.Є. [4], Каракай Ю.В. Вагомий внесок у теорію і методологію стратегічного аналізу та формування стратегічних позицій бізнесу внесли закордонні фахівці: Г.Роу, Р. Мейсон, К. Дікель, Дж. Гелбрейт, І. Ансофф, Дж. Акофф, Дж. Стейнер та ін. За результатами досліджень цих та багатьох інших вчених напрацьовано величезний науково-теоретичний та методичний матеріал щодо обґрунтування організаційних стратегій на основі стратегічного позиціонування підприємств за різноманітними ознаками та показниками.

Разом з тим, недостатньо вивченими залишаються проблеми комплексного оцінювання та співставлення внутрішнього потенціалу підприємства із потенціалом на рівні галузі або виду діяльності для визначення та оптимізації джерел формування, розвитку та розподілу інвестиційних та інноваційних ресурсів на шляху досягнення стратегічних цілей.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень щодо обґрунтування стратегічних альтернатив розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства на основі комплексного аналізу й оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу на рівні підприємства та галузі його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для обґрунтування інвестиційно-інноваційної стратегії підприємства на основі наявної інформації пропонується модифікована модель SPACE-аналізу [12, с.155], яка базується на принципі поєднання на одній координатній площині зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на вибір стратегії розвитку підприємства, зокрема інвестиційно-інноваційної. Відповідні показники характеризуються набором критеріїв, що залежать від власного бачення керівництвом підприємства стратегії подальшого розвитку, стратегічних цілей та особливостей формування альтернатив.

Розробка моделі здійснюється з метою оцінки здатності підприємства залучати інвестиційні ресурси, генерувати та впроваджувати інновації, виходячи із внутрішніх можливостей та умов, що склалися в процесі розвитку досліджуваної сфери на рівні регіону. Оскільки інноваційно-інвестиційна діяльність є одним із засобів конкурентної боротьби підприємства на довгострокову перспективу, відповідне положення підприємства на матриці дає можливість визначити ефективність стратегічних альтернатив інвестиційної діяльності та її вплив на конкурентну позицію підприємства в цій сфері.

Аналіз ґрунтується на ствердженні, що стратегічна позиція підприємства в напрямку інвестиційно-інноваційної діяльності залежить від 4 груп факторів (рис. 1):

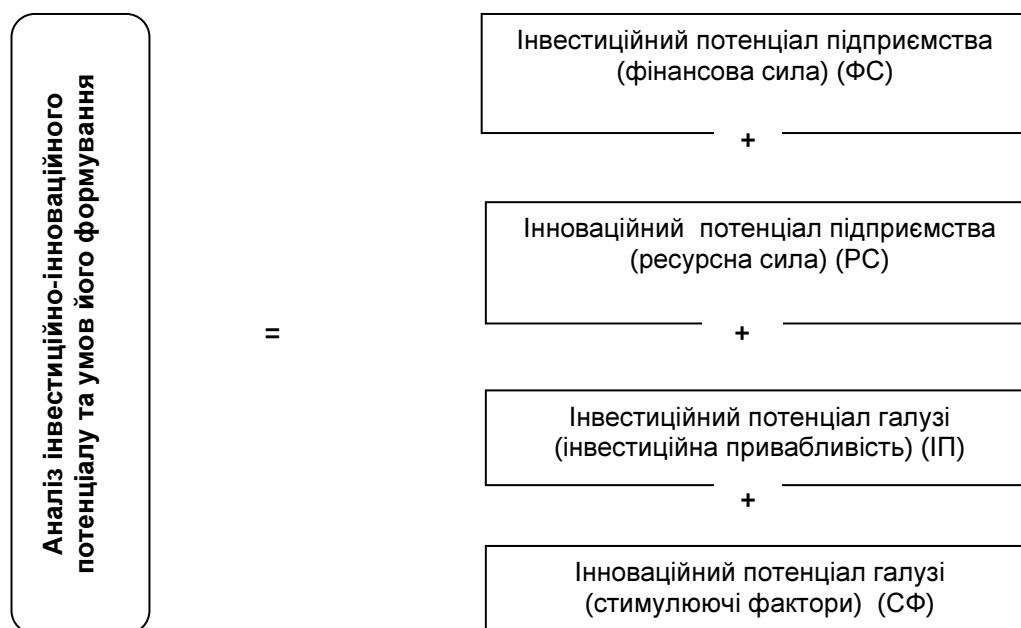


Рис. 1. Складові аналізу в процесі обґрунтування альтернатив інвестиційно-інноваційної стратегії

Джерело: авторська розробка

Інвестиційний потенціал підприємства відображає рівень здатності підприємства здійснювати інвестиційно-інноваційну діяльність за рахунок власних та залучених (із зовнішніх джерел) фінансових ресурсів [10, с. 299].

Інноваційний потенціал підприємства – це сукупність явних та прихованих можливостей підприємства забезпечити реалізацію та отримання інновацій за допомогою залучення матеріальних, фінансових, науково-технічних, інформаційних ресурсів, які на основі накопиченого досвіду про результати науково-технічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки та продукції призводять до зміцнення фінансового результату підприємства та завоювання ним конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [7, с. 15].

Інвестиційний потенціал галузі відображає її здатність генерувати інвестиційні ресурси на основі залучення зовнішніх інвесторів. Інноваційний потенціал галузі визначає здатність до саморозвитку на більш якійсній основі, залежно від стану її життєвого циклу і якості впливу на технологічний уклад економічної системи [9, с. 307].

Пропонована модель є поєднанням методики SWOT та SPACE-аналізу і дозволяє:

1. Спростити і візуально інтерпретувати процес прийняття інвестиційних та інноваційних рішень на основі поєднання та кількісної оцінки внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на формування та реалізацію інвестиційно-інноваційної стратегії.

2. Визначити інвестиційно-інноваційний рівень підприємства на ринку стосовно основних конкурентів.

3. Поєднати фактори, які описуються різноманітними показниками, в тому числі і якісними.

4. Визначити першочергові стратегічні заходи підприємства під впливом всіх факторів на основі вектору розвитку.

5. Визначити сильні і слабкі сторони підприємства стосовно ресурсного та фінансового забезпечення інноваційного розвитку, а також можливості і загрози, які необхідно враховувати в процесі формування стратегії підприємства.

6. Здійснювати прогноз стратегічних змін ринку на основі сучасних тенденцій.

Недоліками моделі, що потребують подальших досліджень, є труднощі у виборі основних показників, які найбільш повно характеризують критерії матриці, в тому числі вибір їх еталонних значень, що використовуються як об'єкти для визначення балів. Пояснюється це особливостями розвитку окремих сфер та видів економічної діяльності, рівнем диференціації підприємства, та особистими цілями керівників, які формують стратегію підприємства.

Особливості пропонованої методики полягають в дотриманні певних принципів:

1. Методика вибору показників та їх вагових коефіцієнтів визначається відповідно до стратегічних цілей розвитку підприємства.

2. Показники, які формують основні критерії матриці повинні зводитися до єдиного порівняльного значення. Для аналізу різних за своїм призначенням та виміром показників пропонується методика рейтингової оцінки, яка базується на визначенні коефіцієнтів забезпечення підприємства (галузі) окремими видами ресурсів та ефективності їх використання.

3. Забезпечення можливостей регулярного повторення процедури формування (заміни) критеріїв щодо зміни зовнішніх або внутрішніх умов господарювання, а також для порівняння показників різних підприємств.

4. Простота та доступність розрахунків на основі даних статистичної та фінансової звітності.

Автори SPACE-аналізу пропонують координатний поділ шкали від -6 до +6 або від 0 до 6. Оскільки ми намагалися провести кількісний аналіз стратегічного положення підприємства на матриці на основі рейтингової оцінки щодо основних конкурентів, для розробки показників матриці нами використано адаптовану шкалу бажаності Харрінгтона, при якій окремі показники підприємства можуть отримати 6 оцінок: еталонну, дуже високу, високу, задовільну, низьку, дуже низьку та критичну, які за розробленою нами шкалою переводяться у бали (табл. 1).

Таблиця 1

Бальна оцінка стандартизованих параметрів інвестиційно-інноваційного потенціалу

Показники	Оцінка						
	Еталонна	Дуже висока	Висока	Середня (в межах допустимого значення)	Низька	Дуже низька	Критична
Діапазон показників за шкалою Харрінгтона, $X_i(x; y)$	0,91-1	0,80-0,90	0,79-0,64	0,63-0,37	0,36-0,20	0,19 -0,10	0,09-0
Бали B_i	6	5	4	3	2	1	0

Джерело: розроблено автором на основі [8]

Основні етапи проведення аналізу полягають в дотриманні наступних кроків:

1. Визначення стратегічних цілей підприємства.

2. Уточнення цілей інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства.

3. Дослідження рівня інвестиційно-інноваційного потенціалу. Враховуючи різноманітні підходи до визначення рівня інвестиційно-інноваційного потенціалу, нами запропоновано цільовий підхід, який полягає у визначенні рівня потенціалу, як властивості підприємства

забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку [2, с. 23].

4. Визначення інтегральної оцінки інвестиційного та інноваційного потенціалу.

Алгоритм проведення інтегральної оцінки побудований на загальних засадах методики, яка використана Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій з метою визначення рейтингу інвестиційної привабливості регіонів [6, с. 321], і включає наступні етапи:

- вихідні дані по кожному критерію оцінки подаються у вигляді матриці, в якій за стрічками записані номери показників ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а за стовпцями – номери порівняльних підприємств (галузей) ($j = 1, 2, 3, \dots, n$);

- для визначення стандартизованих значень показників нами запропоновано використовувати метод $\min\text{-max}$, який дозволяє звести всі дані до одного діапазону в межах від 0 до 1.

$$X_i = \frac{X_n - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (1)$$

де, X_i – стандартизоване значення відповідного i -го показника досліджуваного підприємства

X_n – значення статистичного показника для підприємства (галузі)

$X_{\min}$ та $X_{\max}$ – мінімальне та відповідно максимальне значення показника.

Максимальним та мінімальним показниками доцільно обирати індикатори порівнювальних підприємств (галузей), або проміжок, в межах якого підприємство здатне досягати поставлених інвестиційних цілей.

Для зведення результатів оцінювання кількісних та якісних показників до єдиного виміру нами розроблено бальну систему оцінки параметрів (див. табл. 1). Наведена система бальної оцінки ґрунтується на використанні адаптованої числової шкали Харінгтона [8].

Визначення вагових коефіцієнтів здійснюється в межах вибраної сукупності показників із певним рівнем агрегування. Ваговий коефіцієнт кожного рівня визначається експертним шляхом відповідно до цілей проведення аналізу на розсуд керівництва стосовно пріоритетності окремих факторів для аналізу. Ваговий коефіцієнт визначається в межах кожної групи факторів у діапазоні від 0 до 1. Оскільки показники, які використовуються для побудови матриці зведено до узагальнених значень (балів), то пропонується використовувати найпростіший лінійний метод зваження показників за формулою:

$$K_i = B_i \cdot w_i, \quad (2)$$

де K_i – зважене значення i -го показника,

w_i – ваговий індекс показника в межах сукупності.

З метою спрощення аналізу та виокремлення основних слабких і сильних місць потенціалу пропонується визначати інтегральні показники кожної складової в межах сукупності на двох рівнях – на рівні окремих компонентів кожного фактору та на рівні визначення інтегрального показника фактору за формулами:

$$P_i = \sum_{k=1}^n K_i \cdot w_k \quad (3)$$

де, P_i – інтегральний показник факторної ознаки потенціалу;

w_k – ваговий коефіцієнт

Таким чином, на цьому етапі ми маємо порівняльні показники оцінки окремих факторів, які підвищують або знижують інвестиційно-інноваційні критерії в процесі аналізу і можуть бути використані для визначення резервів покращення стратегічної позиції підприємства.

Значення інтегрального показника визначається за формулою:

$$S = \sum_{i=1}^n P_i \cdot W_p, \quad (4)$$

де S - інтегральний показник місця підприємства на матриці за певною критеріальною ознакою.

W_p – ваговий коефіцієнт факторної ознаки в системному критерію [1].

Результати зважених балів, визначених за формулою (4) характеризують координати стану та стратегічного положення підприємства в галузі (рис. 2).

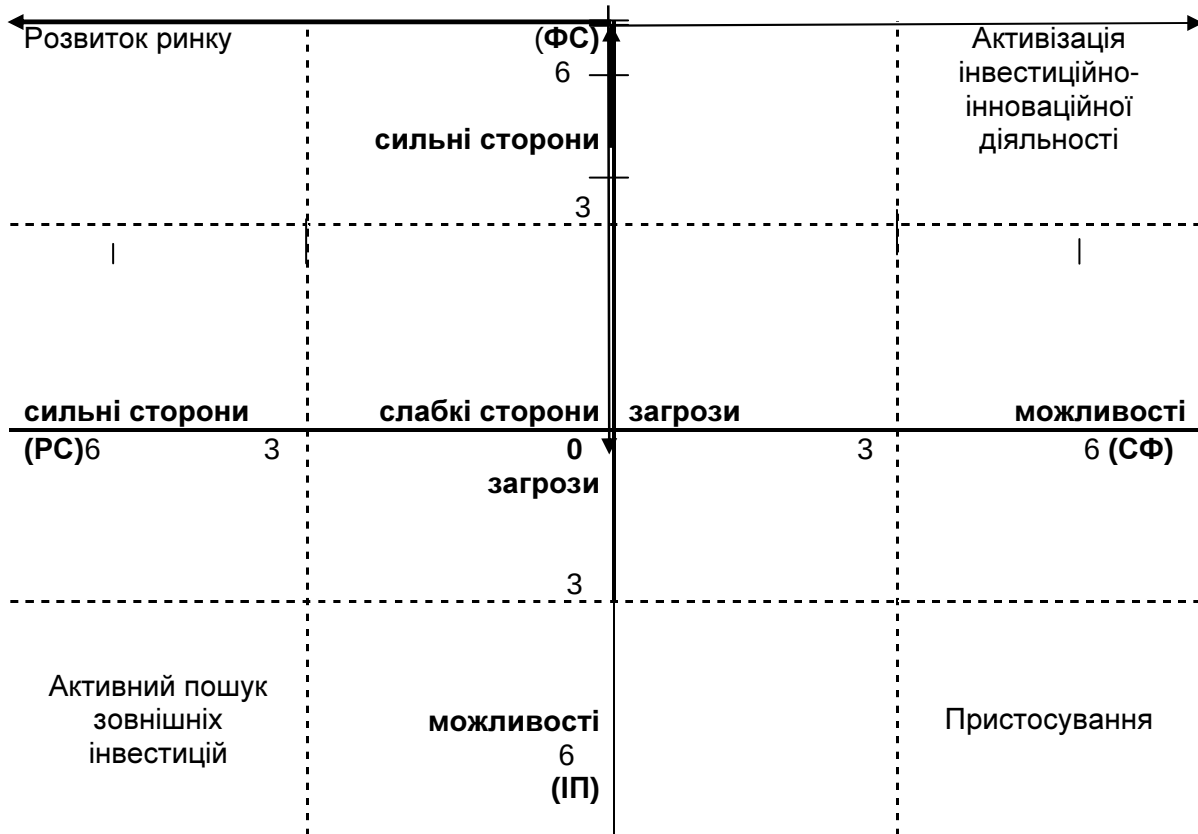


Рис. 2. Матриця обґрунтування інвестиційно-інноваційних альтернатив

Джерело: авторська розробка

Поєднання факторних груп дає можливість отримати квадрат – поле стратегічних рішень. Чим більший периметр квадрату, тим більше можливостей підприємства для досягнення інвестиційних цілей в аналізованій галузі.

Вектор стратегічного положення підприємства на матриці позначається $\bar{C} = (0; x; y)$. Координати вектора, за методикою запропонованою у [12, с. 159] знаходяться за формулами:

$$x = \text{СФ} - \text{РС} \quad (5)$$

$$y = \text{ФС} - \text{ІП} \quad (6)$$

Отриманий вектор стратегічного розвитку дає можливість визначити узагальнену стратегію інноваційно-інвестиційної діяльності. Довжина вектора характеризує наявні стратегічні можливості підприємства, напрям – силу впливу окремих груп факторів, які насамперед потрібно враховувати в процесі формування інвестиційно-інноваційної стратегії.

На основі дослідження можна запропонувати наступні стратегії підприємства в окремих секторах, що можна виразити такими рівняннями проміжків:

1. $0 \leq \bar{C} \leq (3; -3)$ – зона загроз, що характеризує поєднання низького інноваційного з низьким інвестиційним потенціалом галузі. Характерний для галузей економіки, які

знаходяться на стадії старіння. Найбільш доцільною в такому випадку є стратегія скорочення інвестицій та згортання виробництва, або продовження функціонування на основі традиційних технологій в рамках певної ніші.

2. $(3; -3) \leq \bar{C} \leq (6; -6)$ – зона можливостей, в якій поєднуються високі інноваційні та інвестиційні можливості розвитку порівняно з недостатньо розвинутим внутрішнім потенціалом підприємства. Як правило, таке положення характерне для галузей і ринків, на яких діють сильні лідери, основними конкурентними перевагами яких є інноваційний розвиток. Оскільки галузь є привабливою, доцільно використовувати інноваційну стратегію наслідування або імітації в рамках певної ніші.

3. $0 \leq \bar{C} \leq (3; 3)$ – зона, в якій поєднуються низькі інвестиційні можливості підприємства із низьким рівнем інноваційного потенціалу галузі. Характерне для галузей з низькою інвестиційною привабливістю. Основні стратегії – виживання, екстенсивне відтворення основних засобів, мінімізація ризиків.

4. $(3; 3) \leq \bar{C} \leq (6; 6)$ – зона, найбільш сприятлива для розвитку підприємства на інноваційній основі. Характерна для підприємств-лідерів на інноваційно-сприятливому ринку. Основні стратегії – активне інвестування у розвиток інноваційного потенціалу, формування інноваційних конкурентних переваг, вихід на міжнародний ринок технологій, формування внутрішніх інноваційних венчурів, активізація співпраці з науково-дослідними структурами.

5. $0 \leq \bar{C} \leq (-3; 3)$ – зона, в якій поєднуються слабкі сторони підприємства в інноваційно-інвестиційній сфері. При цьому, підприємство має певні можливості для саморозвитку порівняно з іншими підприємствами галузі. Стратегія – помірне нарощення інвестиційно-інноваційного потенціалу, підвищення конкурентних переваг, уникаючи значних ризиків, орієнтація на накопичення інвестицій з метою подальшого переміщення у сектор $(-6; 6)$.

6. $(-3; 3) \leq \bar{C} \leq (-6; 6)$ – зона, в якій поєднуються сильні сторони підприємства в інноваційно-інвестиційній сфері. Характерна для підприємств-лідерів, які створюють інновації та формують ринок інноваційної продукції. Основна стратегія – інвестування у розвиток продукції, технологій та ринку.

7. $0 \leq \bar{C} \leq (-3; -3)$ – зона, в якій поєднується низка інвестиційна привабливість галузі із низькими інноваційними можливостями підприємства. Основні стратегії: пошук нових ринків або галузей, мале підприємництво в рамках ринкової ніші, розвиток з використанням традиційних технологій.

8. $(-3; -3) \leq \bar{C} \leq (-6; -6)$ – зона високих інноваційних можливостей та високого інвестиційного потенціалу галузі. Орієнтація на розробки та впровадження нових технологій відповідно до замовлення великих підприємств, державних інститутів, пошук джерел фінансування інноваційних розробок.

Перераховані вище стратегії є певним узагальненням стратегічної позиції підприємства в окремих зонах матриці, що дають можливість зосередити увагу на удосконаленні внутрішніх факторів або пристосування організації до зовнішніх умов. Наведена матриця містить 16 секторів, кожний з яких дає можливість визначити силу впливу окремих факторів у процесі формування стратегії, доцільність інвестиційно-інноваційної діяльності окремої галузі чи ринку, пошук факторів формування конкурентних переваг.

Важливе значення в процесі прийняття інвестиційно-інноваційних рішень має дослідження тенденцій розвитку основних факторів впливу на реалізацію стратегії та їх прогнозування.

З метою визначення основних тенденцій змін, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі, а також дослідження зміни вектору стратегії під впливом окремих тенденцій, пропонується ввести коефіцієнт тенденцій T_{k_i} розвитку факторів, який враховує

зміни тенденцій окремих часткових показників. Таким чином, формула (2), коригується із врахуванням наведеного показника:

$$K_i = B_i \cdot w_i \cdot T_{k_i} \quad (7)$$

де, T_{k_i} - коефіцієнт тенденцій зміни K-го показника.

В якості визначення зміни T_{k_i} пропонується визначення середньої динаміки приросту оцінюваних показників за 3-4 роки. За формулою:

$$\bar{T} = 100 \cdot \sqrt[n]{\frac{K_{\text{пот}}}{K_{\text{ба}_3}}} - 100, \quad (8)$$

де, $K_{\text{пот}}$ – поточне значення показника;

$K_{\text{ба}}$ – значення показника на початок аналізованого періоду;

n- кількість аналізованих періодів.

Коригування за динамікою показників пропонується за методикою, наведеною в табл. 2.

Таблиця 2

Визначення коефіцієнта тенденцій зміни показника

$\bar{T}, \%$	$\bar{T} \geq 50$	$10 \leq \bar{T} \leq 50$	$-10 \leq \bar{T} \leq +10$	$-10 \leq \bar{T} \leq -50$	$-50 \leq \bar{T}$
T_{k_i}	1,2	1,1	0	0,9	0,8

Джерело: авторська розробка

Коригування показників забезпечує можливості для динамічного позиціонування підприємства на матриці протягом будь-якого досліджуваного періоду і, у випадку позитивного вектору динаміки може бути використане в якості презентації в процесі залучення додаткових інвестиційних ресурсів розвитку.

Висновки та подальші дослідження. Пропонована методика дає можливість інтегрувати всі фактори, що аналізуються в процесі визначення стратегії на єдиній площині, а також визначати сильні і слабкі місця підприємства на ринку, які можна використати для формування конкурентних переваг та прискорення процесу реалізації стратегічних цілей. Для більш зручного використання методики пропонується створити модель на базі певного програмного забезпечення. В цій моделі повинні бути враховані особливості підприємства, проекту чи бізнес-процесу, який виступає об'єктом прийняття рішень. Це зумовлює перспективи подальших досліджень щодо обґрунтування оціночних показників та системи критеріїв визначення інвестиційного та інноваційного потенціалу на всіх рівнях управління.

Література

1. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 25.03.2004 р. № 115 “Про затвердження Методики оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних галузях економіки та в розрізі регіонів, рейтингової оцінки інвестиційної привабливості галузей, регіонів та суб'єктів господарювання і відповідної форми звіту” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/>.

2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

3. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД –Університетська книга, 2010. – 334 с.

4. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К. : ТОВ "УВПК "ЕксОб", 2001. – 560 с.
5. Познякова Оксана Олегівна. Інвестиційно-інноваційна стратегія молокопереробної галузі : автореф. дисертації на здобуття наукового ступеня канд.ек.н. – Донецьк, 2012. – 20 с.
6. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів / Підготовлено Київським міжнародним Інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України. – Київ, 2013, ст. 333
7. Родіонова І.В. Оцінка наукових підходів у визначенні інноваційного потенціалу підприємств / І.В. Родіонова // Економіка промисловості. – 2011. – № 56(4). – С. 12–16.
8. Харингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях : сокр. пер.с англ. / Дж. Харингтон. – М. : Экономика, 1990. – 272 с.
9. Хаустова К.М. Оцінка інноваційного потенціалу деревообробної промисловості Закарпатської області/ Хаустова К.М. // Науковий вісник УжНУ. Серія Економіка, Випуск 2(39), Частина 1. – 2013. – С. 306-312.
10. Хаустова К.М. Теоретичні засади оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства в контексті стратегічного підходу / Хаустова К.М. // Науковий вісник НЛТУ України м. Львів. – 2009. – Випуск 19.4. – С. 299-304.
11. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / Шершньова З.Є. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
12. H. Rowe, R. Mason, and K. Dickel. Strategic Management and Business Policy/ H. Rowe, R. Mason, and K. Dickel // A Methodological Approach (Reading, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing). – 1982. – p. 155

References

1. Order of the Ministry of Economy and European Integration of Ukraine (25.03.2004) № 115 "On Approval of the Methodology evaluation of central and local governments to attract investment, the implementation of measures to improve the investment climate in their respective industries and regions, rating investment attractiveness of industries, regions and business entities and the corresponding report form", available at: www.kmu.gov.ua/control/uk/.
2. Bachevskiy, B.E., Zablodskaya, I.V. and Reshetnyak, O.O. (2009), "Potential and development enterprise", tutorial, Kyiv, Center of Literature, 400 p.
3. Illyashenko, S.M. (2010), "Innovation Management", textbook, Sumy, University Book, 334 p.
4. Nemtsov, V.D. and Dovhan, L.Ye. (2001), "Strategic Management", Kyiv, LLC "UVPK" EksOb ", 560 p.
5. Pozniakova, O.O. (2012), "Investment and innovation strategy dairy processing", Thesis abstract for Cand. Sc. (Econ.), Donetsk, 20 p.
6. "Rating of investment attractiveness of regions" (2013), Produced by the Kiev International Institute of Sociology in partnership with the Institute for Economic Research and Policy Consulting on request of the State Agency for Investment and National Projects of Ukraine, Kyiv, 333 p.
7. Rodionova, I.V. (2011), "Evaluation of scientific approaches in determining the innovative potential of enterprises", Industrial Economics, no. 56 (4), pp. 12-16.
8. Harynhon, J. (1990), "Quality management in U.S. corporations", Moscow, Economy, 272 p.
9. Khaustova, K.M. (2013), "Evaluation of innovative potential timber industry Transcarpathia", Uzhgorod, Scientific Bulletin UzhNU, Economy Series, issue 2 (39), part 1, pp. 306-312.
10. Khaustova, K.M. (2009), "The theoretical basis of assessment of investment and innovation capacity of enterprises in the context of a strategic approach", Lviv, Scientific Bulletin NLTU, issue 19.4, pp. 299-304.
11. Shershynova, S.E. (2004), "Strategic Management", Kyiv, Kyiv National Economic University, 699 p.
12. Rowe, H., Mason, R. and Dickel, K. (1982), "Strategic Management and Business Policy", A Methodological Approach, Reading, Massachusetts: Addison Wesley Publishing Co. Inc., 155 p.

УДК 658.8:339.37:334.735(477)

Карась О.М.,
аспірант кафедри комерційної діяльності та підприємництва
Полтавський університет економіки і торгівлі*

ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМ ЛОЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВАМИ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Karas O.M.,
*Graduate student of the department
of business and entrepreneurship
Poltava University of Economics and Trade*

THE USE OF LOYALTY PROGRAMS BY RETAIL TRADE ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATIVE SYSTEM OF UKRAINE

Постановка проблеми. Переважна більшість вітчизняних організацій і підприємств сприймають ринкову економіку як систему господарювання, засновану на конкуренції, домінуванні конкурентних відносин над відносинами партнерства. Якщо перша концепція ґрунтується на постійному залученні нових клієнтів і переманюванні у конкурентів незадоволених клієнтів, то партнерські відносини засновані на утриманні та співпраці з наявною клієнтською базою. За результатами проведених в США і багатьох країнах Європи досліджень була виявлена закономірність – серед багатьох галузей лідируюче положення займають організації, що володіють стійкою базою споживачів. Саме база постійних клієнтів для підприємства є джерелом тих фінансових результатів, які воно може мати в короткостроковій і довгостроковій перспективі. Тому особливе значення для сучасного бізнесу відіграє впровадження концепції маркетингу взаємовідносин зі споживачами.

За таких обставин висококонкурентне середовище роздрібної торгівлі, без сумнівів, багато в чому залежить від того, як споживачеві продемонструвати взаємовигідність таких відносин. Для господарюючих суб'єктів важливо знайти оптимальні способи взаємодії зі споживачами, розробити програми, які дозволили б їм мати упевненість у стабільній реалізації товарів як в теперішній час, так і в перспективі. Оптимальним рішенням для таких торговельних підприємств повинно стати використання такого інструменту маркетингу взаємовідносин як програми лояльності, що підвищить їх конкурентоздатність й ефективність роботи в цілому.

Зазначений напрямок розвитку маркетингової функції особливо актуальний для роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації України. Постійне збільшення кількості торгових підприємств різних організаційно-правових форм в сільській місцевості, нерівність умов оподаткування фізичних осіб - підприємців та кооперативних підприємств посилює конкуренцію на сільському ринку. З іншого боку, кооперативна система відчула гостру необхідність в активізації відносин з пайовиками та обслуговуючим населенням.

На нашу думку, програми лояльності повинні стати тим механізмом, реалізація якого дасть можливість роздрібним торговельним підприємствам споживчої кооперації сформувати відносини зі своїми клієнтами на якісно новому рівні, відновити довіру і максимізувати споживчу лояльність пайовиків, що матиме ефективний прояв в економічних результатах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне обґрунтування програм лояльності було створене в працях американських та європейських маркетологів С. Бутчера, Д. Гілберта, П. Гембела, М. Стоуна, Н. Вудкока, а також отримали подальший розвиток в

* Науковий керівник: Юрко І.В. – к.е.н., доцент

працях російських та українських вчених Васіна Ю.В., Лаврентьєва Л.Г., Самсонова А.В., Химича Ю.С., Евстигнєєвої Т.В. Проте в працях зазначених авторів висвітлено значення лояльності як фактора конкурентоспроможності підприємства, місце лояльності у концепції маркетингу відносин, види лояльності, але не має чітко визначених практичних інструментів процесу формування та підтримання лояльності, не враховується специфіка кооперативної системи. Тому, на жаль, більшість вітчизняних кооперативних підприємств не використовують в своїй діяльності програми лояльності для формування клієнтської бази своїх прихильників.

Постановка завдання. Метою статті є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо використання програм лояльності роздрібними торговельними підприємствами споживчої кооперації. Об'єктом дослідження є маркетинг підприємства торгівлі споживчої кооперації, а предметом - методи застосування програм лояльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно роздрібна кооперативна торгівля виконувала властиві їй торгові функції, що витікають з цільового завдання існування торгівлі - торгового обслуговування населення, - і елементів торгово-технологічного процесу. Проте останнім часом багато торгових підприємств в процесі своєї діяльності почали виконувати невластиві їм раніше функції, необхідність здійснення яких обумовлено різким зростанням кількості торгових господарюючих суб'єктів, посиленням конкурентної боротьби на місцевих ринках, яка набула форми «боротьби за покупця». За рахунок посилення конкуренції споживча кооперація почала втрачати частку ринку. Так питома вага її товарообороту в загальному товарообороті України мала тенденцію до зменшення, і в 2000, 2006 та 2012 роках становила 5,4%, 2,3% і 1,3% відповідно. Зазначений період також характеризується втратою споживчої бази, тобто пайовиків. Їх загальна кількість протягом 2000-2012 років скоротилася на 802,8 тис. чол. і в 2012 році склала 397,2 тис. чол. проти 1200 тис. чол. в 2000 році [9; 10; 11].

Виходячи з цього, ми вважаємо, що стосовно традиційної торгової діяльності споживчої кооперації одним із засобів конкурентної боротьби за покупця повинне стати ефективно організоване просування товарів і торговельних послуг, що стає головною маркетинговою функцією роздрібно торгівлі системи.

Перед системою споживчої кооперації постають нові завдання, пов'язані із залученням та утриманням покупців кооперативних магазинів, а формування лояльності є одним з важливих питань реалізації концепції маркетингу відносин зі споживачами. Зазначена концепція найбільшою мірою відповідає цілям задоволення потреб пайовиків. А необхідність її розробки пояснюється загостренням конкуренції, збільшенням комунікаційних витрат торгових підприємств, виникненням ефекту дефіциту споживачів.

Суттю даної маркетингової концепції є встановлення довгострокових стосунків із покупцями, що з економічної точки зору вигідніше, оскільки гарантує регулярні покупки, вимагає менших витрат на маркетинг, сприяє збільшенню числа покупців. Ключовим елементом концепції маркетингу партнерських відносин є лояльність клієнтів. Цей показник є також важливим і з точки зору цільової взаємодії компанії зі своїми покупцями, що обумовлено, по-перше, тим, що лояльні клієнти сприйнятливіші до пропозицій компанії, яка безпосередньо впливає на економічну ефективність цільової взаємодії, а по-друге, тим, що досягнення клієнтської лояльності є одним із завдань цієї взаємодії. Основною складовою маркетингу партнерських стосунків в кооперативній торгівлі повинні стати програми лояльності.

Не можна стверджувати, що концепція маркетингу партнерських відносин із споживачами є чимось новим і не звіданим для споживчої кооперації, а програми лояльності взагалі не використовувались в практиці заохочення клієнтів. Історично вони мали місце в процесі соціально-економічної взаємодії кооперативних організацій та її пайовиків, але на дещо інших умовах. Отже, можна стверджувати про те, що сама сутність природи системи споживчої кооперації близька до концепції маркетингу партнерських відносин, а кооперативні принципи близькі або співпадають з програмами лояльності.

Підтвердженням даної точки зору може стати думка таких науковців, як Гембел П., Стоун М., Вудкок Н., які вважають, що по-справжньому маркетинг партнерських відносин з покупцями, виражений в більш-менш звичних економічних поняттях, спостерігається у відносинах між покупцями і продавцями в Рочдейльському споживчому товаристві

«Товаристві справедливих піонерів» (1844 р.), а розроблені ними принципи – управління спілкою, взаємовідносин між його членами, основ реінвестування отриманих доходів, розподілу прибутків, професійної підготовки його членів та укладання стратегічних союзів з іншими групами – і сьогодні цілком могли б використовуватись в діяльності сучасних підприємств [4, с. 11].

В свою чергу англійський науковець Д.Гілберт вважає, що прообразом програм лояльності були схеми, введені в дію шведським кооперативним споживчим товариством, якому належить мережа супермаркетів Co-op. Воно вперше в світі застосовувало свою схему «Готівкових дивідендів» для 12 млн. власних членів, які регулярно здійснювали покупки в магазинах Co-op, або користувалися їх послугами з наскрізної доставки товарів [5, с. 250].

На жаль, за відсутності в організаційній структурі споживчої кооперації України відділів маркетингу та відповідних спеціалістів, розвиток в зазначеному напрямі відбувався стихійно й наукового обґрунтування не набув.

Теоретичне обґрунтування програм лояльності набуло в кінці минулого тисячоліття в працях американських та європейських маркетологів Бутчера С., Гілберта Д., а також отримало подальший розвиток в працях російських та українських вчених Васіна Ю.В., Лаврентьєва Л.Г., Самсонова А.В., Химича Ю.С., Евстигнєєвої Т.В. Узагальнюючи напрацювання зазначених авторів, можна сформулювати визначення програм лояльності як сучасний маркетинговий інструмент, спрямований на оптимізацію взаємовідносин торговельних організацій зі своїми покупцями для підвищення показників лояльності до магазину. Метою застосування таких програм є збільшення та стабілізація прибутку торговельної організації в перспективі за рахунок залучення нових клієнтів та побудови довгострокових інтерактивних взаємовідносин з постійними покупцями [2; 3; 4; 6; 8]. Програми підвищення лояльності в роздрібній торгівлі визначають набір організованих дій, спрямованих на залучення потенційних клієнтів, утримання покупців в магазині та стимулювання перших і повторних покупок для збільшення кількості продажів.

Програми лояльності включають низку заходів, спрямованих на підвищення емоційної (добре відношення) і поведінкової (повторні покупки) лояльності покупця по відношенню до ринкової пропозиції постачальника товарів або послуг [8]. Головне в програмах лояльності - привілеї, що пропонуються їх учасникам. Тільки запропонувавши клієнтам привілеї, що дійсно мають в їх очах високу цінність, торговельна організація може розраховувати на ефективність програми. Такі привілеї, пропоновані покупцям торговельних організацій, можна поділити на два основні види:

–матеріальні привілеї (такі, що надають покупцеві можливість розрахувати вигоду у грошовому еквіваленті);

–нематеріальні привілеї (такі, що надають покупцеві непрямі вигоди у вигляді емоційних вигод і особливого відношенні з боку торговельної компанії).

До першого виду програм лояльності відносяться програми, в яких можливо підрахувати споживчу вигоду, економію або додаткову цінність, виражену у фінансових коштах. Виділяють такі підвиди:

–дисконтні програми (дисконтні картки та їх спрощений різновид — купони на разову знижку). Їх сутність полягає в наданні покупцеві від 2 до 7 відсотків знижки від суми покупки. Вони є найбільш розповсюдженими в роздрібній торгівлі України, проте через високу поширеність дисконтних карт в усіх торговельних мережах такі програми не роблять власників карток лояльними до конкретного магазину - конкурент завжди може запропонувати вищу знижку;

–накопичувальні дисконтні програми. На відміну дисконтних програм вигода покупця залежить від його купівельної активності. Клієнт за такими програмами може накопичити до 30% знижки від суми покупки;

–бонусні програми заохочення. Суть таких програм полягає в тому, що, здійснюючи покупки, клієнт отримує призові очки, бонуси, накопивши певну кількість яких, він може вибрати й отримати приз. Тут в наявності матеріальна вигода, але такий же або навіть набагато більшу вагу мають інші складові: гра (процес накопичення балів) й емоційна вигода, супутня отриманню призу, який, до речі (на відміну від розіграшів), людині найчастіше бажаний і потрібний, тому що він може вибрати його сам, відповідно до своїх бажань і потреб;

– розіграші призів серед покупців. Сутність - в матеріальній вигоді покупця у вигляді призу, яка підкріплена емоційною складовою «щасливого випадку». Проте ефективність таких програм не надто висока: участь є пасивною («пощастить — не пощастить»), а механізм визначення переможця часто непрозорий і тому тільки посилює пасивність «учасників»;

– програми лояльності клієнтів cash - back (дозволяють клієнтові повертати певний відсоток на вказану банківську карту від кожної здійсненої покупки).

На сучасному етапі в деяких райспоживспілках системи споживчої кооперації України діють дисконтні програми лояльності, які надають знижки пайовикам відповідної кооперативної організації. Проте такі випадки носять більше випадковий характер і вводяться лише за ініціативою керівника районної організації, а на рівні всієї системи такі ініціативи не отримали підтримки керівництва Укоопспілки.

В світовій практиці у споживчих кооперативах пайовик зазвичай отримує свою частку прибутку у вигляді бонусу на товарообіг, тобто для компенсації частини сум, витрачених пайовиком на покупки у своєму кооперативному магазині (зазвичай це складає 1-5% від суми покупок). Це підштовхує пайовика робити закупівлі саме у своєму кооперативі, що забезпечує йому додаткову економічну участь в кооперативній діяльності. Спроба Укоопспілки розробити і ввести подібну програму лояльності клієнтів cash - back на рівні всієї кооперативної системи не мали успіху через розроблений занадто складний механізм повернення частини грошей від суми покупок товарів за рік пайовиком в кооперативних магазинах.

Більшість програм лояльності, які діють в Україні, пропонують клієнтам саме матеріальні привілеї, які, по суті, представляють звичайні знижки. Практика торговельної діяльності показує, що програми лояльності побудовані на виключно пропонованих знижках, а не на міцній емоційній прихильності до певного магазину, не створюють зв'язку між клієнтами і торговельною організацією, що є запорукою тривалої лояльності. Купуючи товари в кооперативних магазинах лише через низьку ціну, покупці покидають роздрібне торговельне підприємство, як тільки конкуренти запропонують їм щось вигідніше. Єдиний спосіб добитися довгострокової лояльності клієнтів по відношенню до магазинів системи споживчої кооперації - встановити з ними такі взаємовідносини, в основі яких лежатимуть не лише матеріальні стимули, але й емоції, довіра і партнерство, тобто запропонувати унікальні та цінні для покупця привілеї у рамках програм лояльності. Матеріальні ж переваги можуть стати частиною програми, але самі по собі вони не повинні відігравати особливої ролі.

Щоб визначити оптимальне співвідношення матеріальних і нематеріальних вигод, слід дотримуватися орієнтованого на цінності клієнтів підходу. Характерною особливістю діяльності кооперативів є їх неприбуткова природа, тобто вони відрізняються від підприємницьких структур тим, що зорієнтовані на забезпечення своїх членів роботою чи послугами, а не на отримання прибутків від вкладеного капіталу.

Виникнення кооперації пов'язане передусім із складним соціальним становищем класів, груп і верств населення, а отже, повністю оправданим є наявність соціальної функції кооперації, яка пов'язана із соціальним середовищем її виникнення і функціонування. Вона передбачає пошук соціальних гарантій, соціального захисту слабо захищених малозабезпечених людей, які об'єднуються для досягнення соціальних цілей. Тому для кооперації характерні [1, ст. 14]:

- соціальний захист і соціальна підтримка членів-пайовиків, працівників;
- забезпечення соціальних гарантій членам кооперації;
- соціальна справедливість і відповідальність;
- соціальна орієнтація господарської діяльності.

Саме соціальна направленість діяльності споживчої кооперації повинна стати емоційною основою нематеріальних привілеїв програм лояльності кооперативної системи.

Основним провідником соціальної політики споживчої кооперації України є магазин. Роль магазину визначається тим, що він є центром кооперативної ділянки, який здійснює безпосередню роботу з пайовиками і обслуговуванням населенням. Переважна більшість напрямів реалізації соціальної місії споживчої кооперації повинні реалізовуватися на рівні магазину через програми лояльності.

До найбільш розповсюджених програм лояльності, які використовуються в деяких райспоживспілках відносяться [7]:

- організація на прилеглий до магазину території дитячих майданчиків та зон відпочинку;
- проведення традиційних для споживчої кооперації виставок та ярмарків;
- організація поблизу кооперативних магазинів народних гулянь і масових свят із залученням всього населення села;
- організація на вільних площах магазинів громадських центрів дозвілля сільського населення;
- обладнання спортивних майданчиків.

Для залучення додаткових потоків покупців кооперативні магазини можуть використовувати програми, які забезпечать торговельній організації роль сільського центру. У числі послуг, що можуть використовуватися магазинами споживчої кооперації в процесі розширення виконуваних ними функцій, можна виділити такі, як організація і створення місць відпочинку (кафетеріїв, чайних столів і тому подібне); створення умов для швидкого приготування напівфабрикатів (варіння сосисок, пельменів, випічка борошняних виробів із замороженого тіста і тому подібне) для харчування покупців безпосередньо в магазині або удома; створення аптечних і ветеринарних кіосків.

Приведений нами перелік далеко не повний, оскільки перелік заходів, які можуть використовуватися в програмах лояльності магазинами споживчої кооперації, постійно розширюватиметься, що обумовлено появою нових потреб сільського населення. Деякі види послуг, якщо для цього є необхідні умови і працівники опиняються безпосередньо в магазині (наприклад, ремонт побутової техніки, обмін газових балонів, фотографія, перукарські послуги та ін.); по інших, більше трудомістких видах послуг магазини приймають замовлень на їх виконання і передають інформацію вищестоящій кооперативній організації.

Таким чином, при правильній розробці та використанні програм лояльності як складової маркетингової стратегії виконуються основні принципи кооперації: по-перше, забезпечується розвиток і функціонування кооперативу у межах специфічно організаційних норм; по-друге, відображаються кооперативні цінності та зумовлюється їх реалізація. Крім того, принципи кооперації сприяють досягненню ідентичності кооперативів і кооперативних організацій [1].

Висновки та подальші дослідження. За першоджерелами кооперативного руху, пайовики в ідеалі є не тільки лояльними покупцями, але і власниками торгових підприємств. Саме члени споживчих товариств повинні формувати торгову політику кооперативних підприємств, отримуючи спільно з кооперативною системою вигоду. По суті, програми лояльності в кооперативній системі – це соціальні функції споживчої кооперації, які на практиці практично не здійснюються. Соціальна підтримка у сфері оздоровлення, освіти, відпочинку, пенсійного забезпечення, страхування поряд з торговельною функцією повинна стати визначальною для пайовика. Практичні заходи в цьому напрямку повинні повернути пайовиків в кооперативну систему і зробити його лояльним до системи кооперації.

Переходу на маркетинг партнерських стосунків в системі споживчої кооперації України суттєво заважає ряд чинників. Одним з основних можна назвати недовіру з боку сільських жителів системі споживчої кооперації, що сформувалося за останні двадцять років. Інший чинник, що перешкоджає впровадженню маркетингової концепції, – психологія керівників, спеціалістів, продавців по відношенню до пайовиків як до неефективних власників, зайвих в системі управління споживчих товариств. Крім того, відсутній системний підхід до управління лояльністю покупців в кооперативній системі України, недостатньо науково-методичних розробок по формуванню концепції маркетингу партнерських стосунків. Зазначене обумовлює необхідність подальшого вивчення представленої проблематики і проведення досліджень в даному напрямку.

Література

1. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : монографія / С.Г. Бабенко. – К. : видавництво «Наукова думка», 2003. – 332 с.
2. Бутчер Стефан. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов : пер. с англ. / Бутчер Стефан. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с. :
3. Васин Ю.В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов / Ю.В. Васин, Л.Г., Лаврентьев, А.В. Самсонов. – М. : «Альпина Бизнес Букс», 2004. – 152 с.

4. Гембел П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембел, М. Стоун, Н. Вудкок. – М. : Фаир-Пресс, 2002. – 168 с.
5. Гилберт Д. Управление розничным маркетингом : пер. с англ. / Д. Гилберт. – М. : Инфра-М, 2005. – XVI. – 571 с.
6. Евстигнеева Т. В. Создание программы лояльности на основе принципов маркетинга отношений / Т. В. Евстигнеева // Качество. Инновации. Образование. – 2008. – № 11. – С. 42-47.
7. Клименко А.А. Технология организации брендинга в системе потребительской кооперации [Электронный ресурс] / А.А. Клименко. – Режим доступа: [www.rusnauka.com/29 DWS 2012/Economics/6 120986.doc.htm](http://www.rusnauka.com/29_DWS_2012/Economics/6_120986.doc.htm)
8. Химич Ю. С. Повышение конкурентоспособности предприятия с помощью программ лояльности / Ю. С. Химич // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8. – С. 55-60.
9. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки за 2000 рік. – К. : Укоопспілка, 2001. – 131 с.
10. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки за 2006 рік. – К. : Укоопспілка, 2007. – 117 с.
11. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки, облспоживспілок за 2012 рік. – К. : Укоопспілка, 2013. – 53 с.

References

1. Babenko, S.G. (2003), "Transformation of cooperative systems in the transition economy", monograph, Naukova dumka, Kyiv, 332 p.
2. Butcher, Stephan (2004), "Customer Loyalty Programmes and Clubs", Publishing House "Williams", Moscow, 272 p.
3. Vasin, Yu.V., Lavrentiev, L.G. and Samsonov, A.V. (2004), "Effective loyalty programs. How to attract and retain customers", Alpina Business Books, Moscow, 152 p.
4. Gamble, P., Stown M. and Woodcock N. (2002), "Consumer Relationship Marketing", Moscow, Fair-Press, 168 p.
5. Gilbert, D. (2005), "Retail Marketing Management", Moscow, Infra-M, XVI, 571 p.
6. Evstihnieieva, T.V. (2008), "Creating a loyalty program based on the principles of marketing relationship". Quality. Innovation. Education, no. 11, pp. 42-47.
7. Klimenko, A.A. (2012), "Technology of Organization of branding in the system of consumer cooperatives", available at: [www.rusnauka.com/29 DWS 2012/Economics/6 120986.doc.htm](http://www.rusnauka.com/29_DWS_2012/Economics/6_120986.doc.htm)
8. Himich, Yu.S. (2011), "Increasing the competitiveness of enterprises through loyalty programs", Russian Entrepreneurship, no. 8, pp. 55-60.
9. The main indicators of economic and financial activities of enterprises and organizations of Ukrainian Cooperative Union in 2000, Kyiv, Ukrainian Cooperative Union, 131 p.
10. The main indicators of economic and financial activities of enterprises and organizations of Ukrainian Cooperative Union in 2006, Kyiv, Ukrainian Cooperative Union, 117 p.
11. The main indicators of economic and financial activities of enterprises and organizations of Ukrainian Cooperative Union and Regional Consumer Union in 2012, Kyiv, Ukrainian Cooperative Union, 53 p.

УДК 005.932:640.412

Жук Ю.О.,
аспірант*

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ТА ЛЮДСЬКИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Zhuk Y.O.,
Graduate student
HEI Ukoopspilka "Poltava University Economics and Trade"

MANAGEMENT OF MATERIAL AND HUMAN FLOWS ON THE ENTERPRISES OF HOTEL ECONOMY

Постановка проблеми. Динамічний розвиток готельної індустрії України, підвищення рівня вимог споживачів до якості готельних послуг характеризується посиленням конкурентної боротьби між міжнародними готельними мережами з ефективною системою управління та вітчизняними готелями, більшість із яких не відповідають стандартам якості готельних послуг. З метою подальшого залучення клієнтів виникає необхідність у підвищенні якості обслуговування за рахунок ефективного управління людськими та матеріальними потоками, які здатні забезпечити високий рівень сервісу на рівні європейських стандартів, зокрема шляхом впровадження у центральних та місцевих органах самоврядування систем управління якістю послуг відповідно до національних та міжнародних (ISO 9000) стандартів. Виходячи із цього, доцільно розглянути стан управління людських та матеріальних потоків, що дозволить консолідувати зусилля усіх учасників, які беруть участь у процесі кадрового та матеріального забезпечення: готельних підприємств, профільних навчальних закладів, структур державного управління, постачальників ресурсів, турагенств та туроператорів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань удосконалення системи управління людськими, матеріальними, енергетичними та іншими потоками присвячена низка публікацій. Особливу наукову цінність, на нашу думку, мають праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених: Б.А. Анікіна, А.Г. Гаджинського, Л.Б. Міротіна, Ю.М. Неруша, В.І. Сергєєва, В.А. Морозова, Н.І. Кабушкіна, А.В. Сорокіної, М.П. Мальської, І.Г. Пандяка, І.Г. Смірнова, Х.Й. Роглева, Г.Б. Муніна, Є.В. Самарцева, В. Яковлева, І.Т. Балабанова, С.О. Боголюбової. Не зважаючи на значну кількість досліджень в галузі логістики, частина питань, що стосуються взаємозв'язку людських та матеріальних потоків на підприємствах готельного господарства поки що залишаються не вирішеними. Це, у свою чергу, перешкоджає підвищенню дохідності, рівня завантаження номерного фонду, якості наданих послуг та стримує застосування новітніх технологій в сфері готельного обслуговування.

Постановка завдання Мета статті полягає у дослідженні особливостей управління людськими та матеріальними потоками на підприємствах готельного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування логістичної системи готельного обслуговування передбачає наявність стабільного людського потоку, який здатен забезпечити готельні підприємства спеціалістами в необхідній кількості та з високим рівнем професійної підготовки. Таким чином, проблема ефективного управління людськими потоками є важливою, оскільки в умовах конкуренції готелям необхідно шукати нові можливості нарощування свого потенціалу.

Проведений нами аналіз змісту існуючих підходів до терміну «людський потік» свідчить про необхідність уточнення його сутності, оскільки, більшість авторів під його поняттям, з одного боку, розуміють групу економічно активного населення, в процесі формування,

* Науковий керівник: Перебийніс В.І. – д.е.н., професор

перетворення, переміщення та реалізації трудового потенціалу [1, с. 82], а з іншого – особливий вид потоку, який володіє кількісними та якісними характеристиками [8, с. 77-78]. Специфікою людських потоків у готелях є багаточисельність персоналу, який зайнятий процесом обслуговування клієнтів і при цьому безпосередньо в процесі роботи взаємодіє з ними.

На нашу думку, під людським потоком на підприємствах готельного господарства варто розуміти особливий вид потоку, який, з одного боку, представлений клієнтами (тобто споживачами готельного продукту), а з іншого – персоналом, який бере безпосередню участь в процесі створення та надання готельних послуг.

Дослідження управління матеріальними та людськими потоками на підприємствах готельного господарства, на нашу думку, необхідно здійснювати, виходячи з фаз трансформації логістичних потоків. Сфера логістики людських та матеріальних потоків охоплює усі можливі фази його трансформації в межах логістичної системи: «постачання-виробництво-збут». Найкраще фази трансформації визначених вище потоків розкриваються у логістиці виробничого підприємства, оскільки власне на даних підприємствах наявна фаза виробництва. Але, оскільки об'єктом нашого дослідження є підприємства готельного господарства (тобто підприємства сфери послуг), тому, на нашу думку, доцільно підмінити фазу «виробництва» на фазу «діяльність з обслуговування клієнтів-споживачів», що обумовлено специфікою роботи готелю. Діяльність з обслуговування клієнтів повинна розглядатися з наступних позицій: як надання готельних послуг, які повністю задовольняють вимоги клієнтів, відповідають стандартам якості з надання готельних послуг та як філософія конкурентних переваг [4, с. 11].

Дослідження людських та матеріальних потоків з даної позиції дозволяє детальніше проаналізувати зміст, завдання, особливості та процес здійснення управління матеріальними та людськими потоками на кожному етапі логістичної діяльності готелю. Таким чином, метою управління даними потоками на підприємствах готельного господарства є організація процесу готельного обслуговування шляхом ефективного використання ресурсів з метою формування ефективної асортиментної та гнучкої цінової політики. Графічно модель управління матеріальними та людськими потоками представлено на рис. 1.

На нашу думку, дана модель повинна включати в себе такі елементи, як вхідний, внутрішній та вихідний потоки, а також фази трансформації людських та матеріальних потоків. Виходячи з цього, виникає об'єктивна необхідність у детальнішому вивченні складових елементів моделі.

«Вхідні потоки» у готелі представлені ресурсами, які надходять у логістичну систему підприємства із зовнішнього середовища. Тобто, з рис. 1 видно, що вхід системи подає загальні логістичні витрати як суму витрат, необхідних для створення готельного продукту. Ресурси підприємств готельного господарства включають в себе: послуги постачальників; працю, уміння та інтелект персоналу підприємства; технології, інформацію, технічні засоби обслуговування та обладнання [7, с.405].

Головним ресурсом у готелях, на нашу думку, є не лише персонал, але й сам споживач (клієнт готелю) стає активним учасником процесу обслуговування (наприклад, самообслуговування в ресторані в системі «шведський стіл»).

Крім відчутних (матеріальних) ресурсів готелі у своїй діяльності також використовують нематеріальні ресурси, серед яких імідж та впізнання бренду; професіоналізм персоналу; стандарти обслуговування; корпоративна культура; місцезнаходження готелю; оснащеність готелю технічними засобами; програмні продукти та обладнання для управління готелем, бронювання та придбання послуг, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності готелю на ринку та збільшення частки лояльних клієнтів [5, с.14].

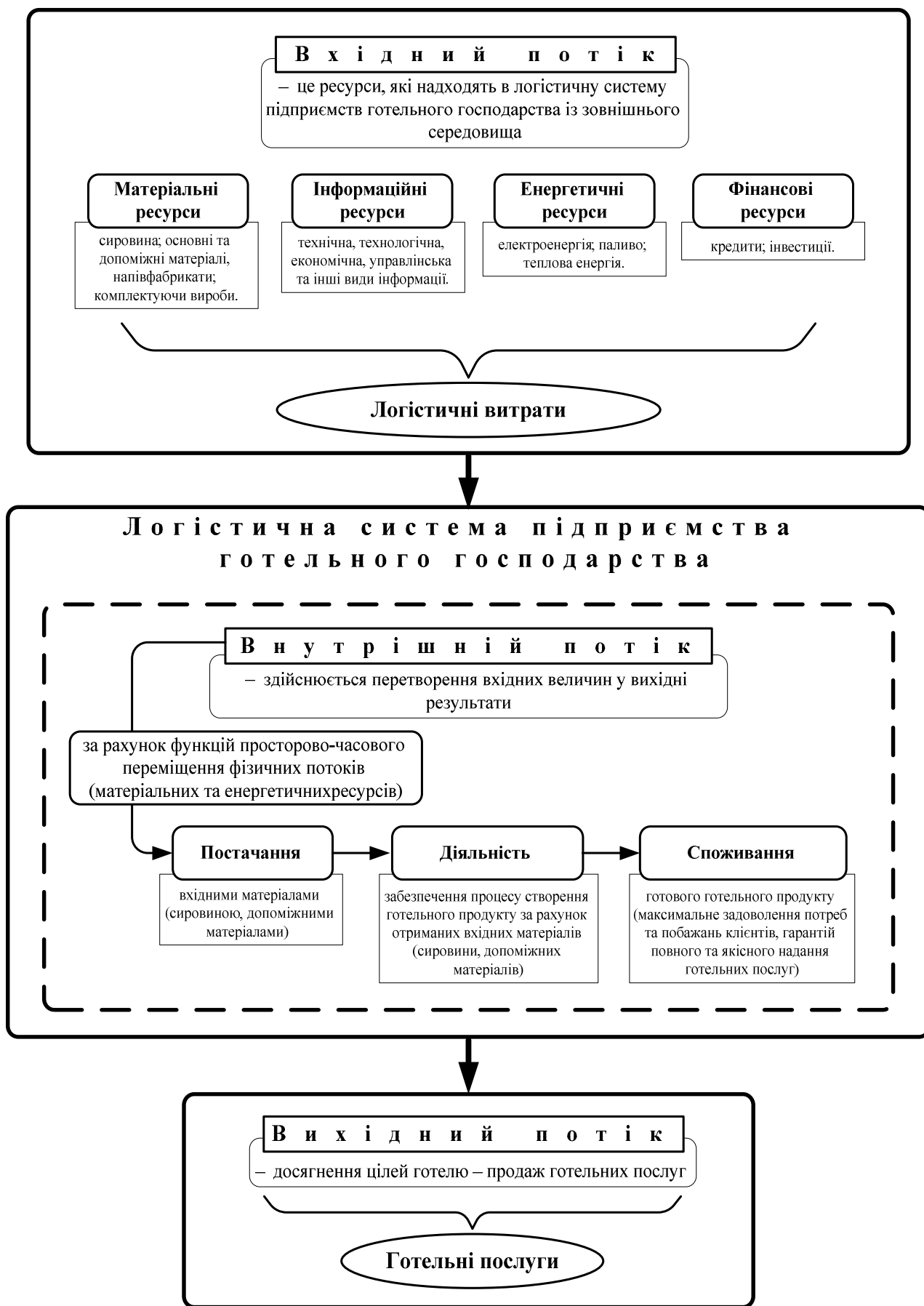


Рис. 1. Модель управління матеріальними та людськими потоками на підприємствах готельного господарства

Джерело: розробка автора

«Внутрішній потік» готелю представляє собою перетворення вхідних ресурсів у вихідні результати. Під час цього перетворення відбувається обробка інформації, безпосереднє створення готельних послуг, придбання необхідного обладнання, навчання персоналу і т.д. На нашу думку, з метою ефективного управління людськими та матеріальними потоками на основі просторово-часової трансформації матеріалів від постачання через виготовлення до споживання (збуту) готельного продукту доцільно використовувати основну та забезпечуючу підсистему. Основна підсистема відповідає за виконання операцій, які безпосередньо пов'язані з перетворенням вхідних потоків у вихідні результати (продаж готельних послуг). Управління матеріальними та людськими потоками наскрізь пронизує функціональні галузі (фази) постачання, діяльності з формування готельного продукту та його споживання і передбачає реалізацію загальних (планування, мотивація, контроль, регулювання) та специфічних функцій, що притаманні підприємствам готельного господарства.

Під час перетворення вхідних ресурсів відбувається зміна їх форми, внутрішніх властивостей, додається вартість живої та уречевленої праці. У зв'язку із цим «внутрішній потік» є водночас найважливішою складовою системи готелю та найменш відкритою, оскільки є індивідуальною для кожного підприємства.

«Вихідний потік» передбачає вихід результатів виробничого процесу – продукції (послуг).

Логістичні операції із людськими та матеріальними потоками доцільно розглядати, виходячи із двох стадій створення та надання готельного продукту: управління обслуговуванням клієнтів до продажу готельного продукту (забезпечення інформованості, розробка нових готельних послуг, їх доступності) та управління обслуговуванням безпосередньо під час продажу готельного продукту (забезпечення асортиментної гнучкості; досягнення відповідності готельних послуг вимогам клієнтів, гарантії повного та якісного надання послуг).

Розглянемо детальніше управління людськими потоками на кожній стадії логістичної діяльності готелю (рис. 2). Виходячи із рис. 2, нами використано поняття логістичного ланцюга, який дозволить краще зрозуміти процес управління рухом людських потоків на підприємствах готельного господарства. Взаємовідносини у такому логістичному ланцюзі формуються на підставі замовлення (заявки) клієнта виробнику (готелю) скористатися готельними послугами.

Проаналізувавши управління людськими потоками на підприємствах готельного господарства, необхідно визначитися з особливостями змісту та організації матеріальних потоків.

Проаналізувавши різні підходи авторів до трактування даної категорії, погодимось із визначенням Ликінського В.С., який під матеріальними потоками розуміє «...матеріальні ресурси, які знаходяться в стані руху: незавершене виробництво, готова продукція, до яких застосовуються логістичні операції та функції [2, с.45]».

На думку Г.Б. Муніна, «...ефективне та раціональне організоване управління матеріальними потоками готелю є запорукою успіху у конкурентній боротьбі за такими показниками як ціна, якість надаваних послуг та асортиментна гнучкість» [3, с.265-266].

Логістичний ланцюг готелю, на наш погляд, складається з наступних складових елементів: постачання матеріалів, їх зберігання та надання готельних послуг. При цьому у поєднанні дані елементи утворюють матеріальну основу логістики готелю.

Управління рухом матеріальних потоків на підприємствах готельного господарства, як і людські потоки будемо розглядати, виходячи із організаційних особливостей логістичного управління потоками (рис. 3).

Виходячи із рис. 3, матеріальний потік є базовим елементом логістичної системи готельного обслуговування. Він включає в себе переміщення партій матеріалів в просторі (потік) та їх зберігання в складі запасів. Як зазначає І.Г. Смірнов, «матеріальні ресурси готелю є основою його ресурсного забезпечення та включає в себе сировину, основні та допоміжні матеріали, електроенергію, паливо, обладнання, машини, механізми, комунікацію, транспорт, що забезпечують безперервний процес надання готельних послуг [6, с.181-183]».

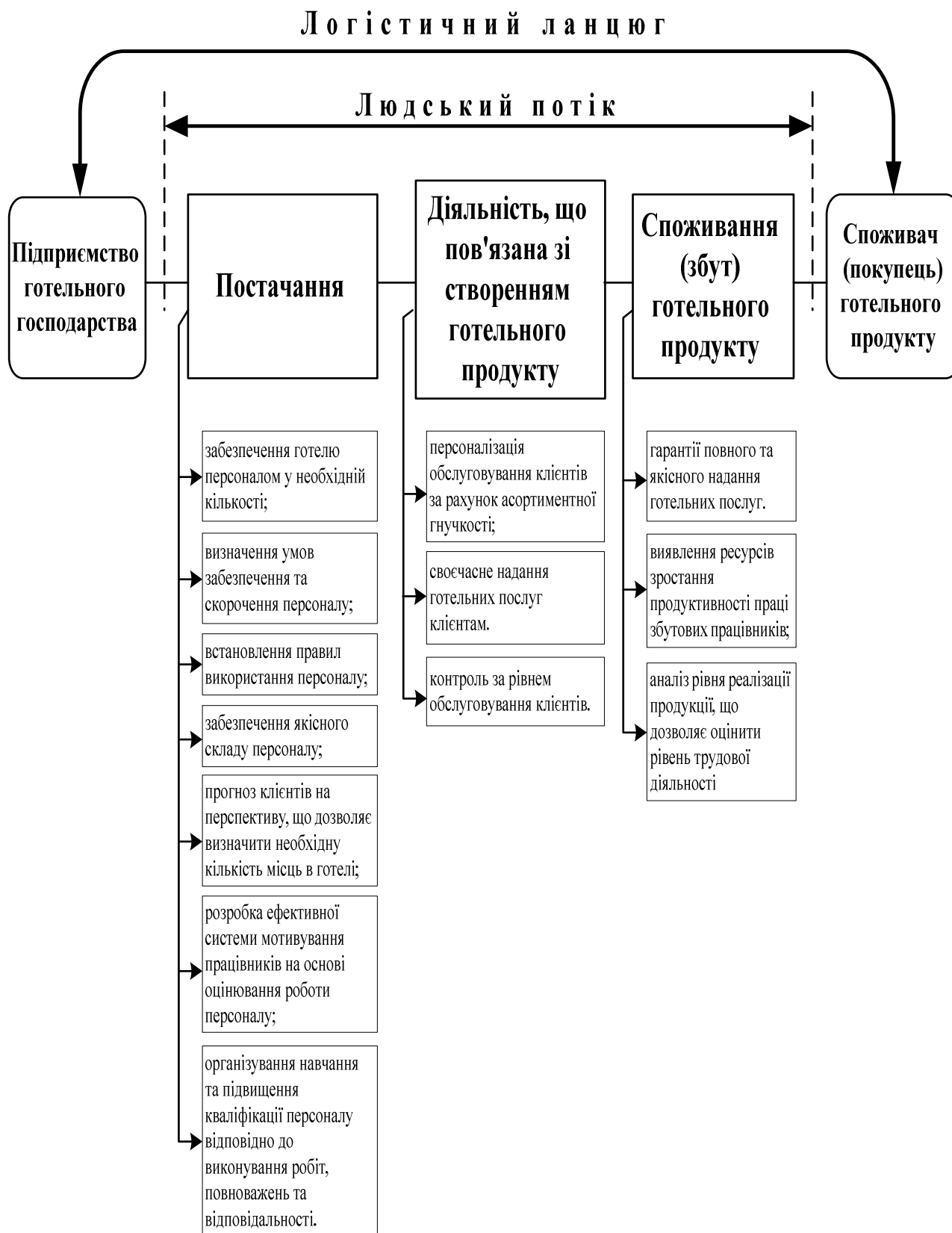


Рис. 2. Управління рухом людських потоків на підприємствах готельного господарства

Джерело: розробка автора

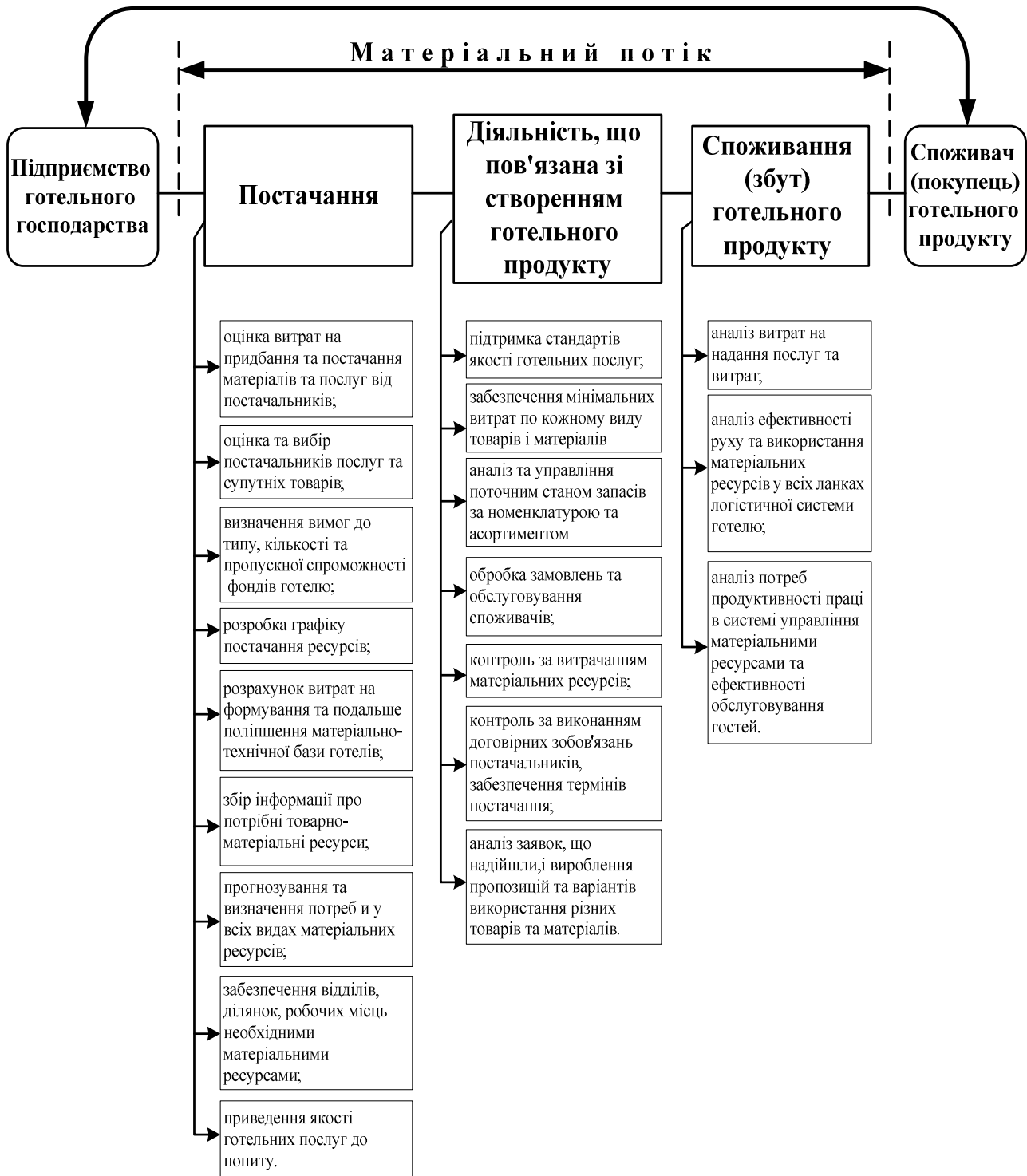


Рис. 3. Управління рухом матеріальних потоків на підприємствах готельного господарства

Джерело: розробка автора

Отже, ефективне управління людськими та матеріальними потоками дає змогу підприємствам готельного господарства: на етапі «до продажу готельного продукту» - створити потужну базу для подальшої реалізації готельного продукту, здійснити аналіз споживчого попиту, визначити з найбільшою мірою ймовірності необхідний ринку готельний продукт; на етапі «під час продажу готельного продукту» - максимально задовольнити потреби та побажання клієнтів, скоротити час, відведений на надання готельних послуг,

створити позитивний імідж, підвищити лояльність клієнта, а також забезпечити сприятливі умови для подальшого розвитку та ефективного функціонування логістичної системи підприємства.

Висновки з даного дослідження. На основі проведеного дослідження нами виявлена специфіка людських потоків на підприємствах готельного господарства, що дозволило запропонувати авторське визначення даної категорії.

Обґрунтована необхідність використання моделі управління матеріальними та людськими потоками, яка полягає у необхідності виокремленні вхідних, вихідних та внутрішніх потоків, зовнішнього середовища готелю, а також загальних та специфічних функцій управління. Використання даної моделі дозволить ефективно використовувати ресурси готелю та виконувати операції з мінімальними трудовими затратами, якісно та у встановлені терміни.

Література

1. Гармідер Л.Д. Класифікація трудових потоків в логістиці / Л.Д. Гармідер // Академічний огляд. – 2010. – №1. – С. 79-85
2. Лукинський В.С. Модели и методы теории логистики : учеб. пособие / В.С. Лукинський. – СПб. : Питер, 2007. – 448с.
3. Мунін Г.Б. Менеджмент готельно-ресторанного бізнесу : навч. посібник / Г.Б. Мунін, Ю.О.Карягін, Х.Й.Роглев. – К. : Кондор, 2008. – 460 с.
4. Поспелов О. М. Організація логістичного управління діяльністю підприємства : автореф. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О.М. Поспелов. – Харків, 2009. – 20 с.
5. Савчишкіна Е.П. Формирование механизма повышения эффективности и качества услуг в гостиничном бизнесе: автореф. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05. «Экономика и управление народным хозяйством (туризм)» / Е.П. Савчишкіна. – Сочи, 2011. – 20 с.
6. Смірнов І.Г. Логістика туризму : навч. посіб. / Смірнов І.Г. – К. : Знання, 2009. – 444 с.
7. Соколов І.А. Совершенствование управления туристическими предприятиями на основе логистизации потоковых процессов: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: логистика» / Соколов І.А. – Москва, 2007. – 20 с.
8. Філонов Н.Г. Анализ потоков в логистических системах / Н.Г. Філонов, Л.В. Коваленко, С.К. Дашинская // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 32. – С. 77-79.

References

1. Harmider, L.D. (2010), "Classification of labor flows in logistics", pp. 79-85.
2. Lukinskiy, V.S. (2007), "Models and methods theory logistics", pp. 230-312.
3. Munin, H.B., Karyahin, Yu.O. and Rohlyev, Kh.Y. (2007), "Management of hotel and restaurant business", pp. 240-298
4. Pospelov, O.M. (2009), "Organization of logistics enterprise management", Thesis abstract for Cand. Sc. (Econ.), 08.00.04, Kharkiv, 20 p.
5. Savchishkina, Ye.P. (2011), "Formation mechanism to improve the efficiency and quality of services in the hotel business", Thesis abstract for Cand. Sc. (Econ.), 08.00.05, Sochi, 20 p.
6. Smirnov, I.H. (2009), "Logistics tourism", pp. 160-190.
7. Sokolov, I.A. (2007), "Improving the management of tourism enterprises on the basis of flow processes logistizatsii", Thesis abstract for Cand. Sc. (Econ.), 08.00.05, Moscow, 20 p.
8. Filonov, N.G., Kovalenko, L.V. and Daschynskaia, S.K. (2007), "Analysis of flows in logistics systems", pp. 77-79.



ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ І МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ

УДК338.435

Пархомець М.К.,
д.е.н., професор кафедри обліку і правового забезпечення АПВ
Уніят Л.М.,
к.е.н., доцент кафедри економіки, організації і планування в АПК
Тернопільський національний економічний університет

ДОХОДИ ТА ФАКТОРИ ЇХ ЗБІЛЬШЕННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ: ТЕОРІЯ, МЕТОДИКА, ПРАКТИКА

Parhomets M.K.,
Dr. Sci. (Econ.), professor of the Department
Accounting and legal support APV
Uniyat L.M.,
Cand. Sci. (Econ.), associate professor of Department Economics,
Organization and Planning in AIC
Ternopil National Economic University

INCOMES AND FACTORS OF THEIR INCREASE IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF REGION: THEORY, METHOD, PRACTICE

Постановка проблеми. Ринкові умови та глобалізація світової економіки обумовлюють нагальну потребу збільшувати дохідність усіх підприємств України. Особливо важливе значення має підвищення дохідності для підприємств сільського господарства, яке забезпечує населення продуктами харчування, дає робочі місця та сировину для інших галузей національної економіки. За роки незалежності України галузі сільського господарства зазнали значних втрат, більшість з них перебувають у важкому економічному стані. Тому підвищення дохідності підприємств агропромислового виробництва як на регіональному, так і національному рівні є надзвичайно актуальною проблемою, що і зумовило вибір теми для дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження дохідності сільськогосподарських підприємств, напрямів підвищення їх прибутковості та рентабельності висвітлені у працях вітчизняних вчених, зокрема: В. Андрійчука, П. Березівського, В. Гєсця, Ю. Губені, М. Маліка, П. Саблука, О.Шпичака та багатьох інших науковців [1-9]. Водночас потребують подальшого дослідження питання щодо регіональних особливостей забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств залежно від конкретних умов виробництва, що й обумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка організаційно-економічних засад підвищення дохідності й прибутковості основних галузей рослинництва сільськогосподарських підприємств Тернопільської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кінцевою метою аграрного бізнесу і підприємництва в сучасних умовах господарювання підприємств, як свідчить практика, є збільшення доходу і валового прибутку від виробництва й продажу продукції та надання послуг. Саме обсяги доходу і валового прибутку є основним джерелом інвестиційного та інноваційного розвитку агропромислового виробництва регіонів.

Доходи товаровиробників безпосередньо створюють фактичні умови відтворення ресурсів економіки, впливають на величину попиту та обсяги споживання, і таким чином, приймають участь у регулюванні економічної системи регіону, країни загалом.

Варто зазначити, що доходи в процесі підприємницької діяльності виконують відтворювальну, регулюючу та стимулюючу функції виробництва. Відтворювальна функція доходів полягає у забезпеченні відтворення ресурсів суб'єктів господарювання та економічної системи загалом. Регулююча функція - здійснюється в процесі регулювання розподілу ресурсів між підприємствами, галузями та регіонами, виявляючи при цьому нестачу або надлишок ресурсів у конкретному виробництві. Стимулююча функція доходів покликана впонукати товаровиробників до ефективного використання наявних ресурсів.

В процесі господарської діяльності сільськогосподарські підприємства використовують показники валового і чистого доходу. Валовий дохід – це частина вартості виробленої валової продукції та наданих послуг у поточних цінах за мінусом вартості матеріальних витрат, тобто знову створена вартість, яка включає заробітну плату та прибуток за певний період (рік). Валовий дохід сільськогосподарських підприємств є важливим узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності.

Дохід суб'єктів господарювання – це сума коштів у грошовій формі, одержана в результаті підприємницької діяльності.

Чистий дохід аграрних підприємств – це вартість валового доходу, зменшена на суму різних видів податків та інших обов'язкових платежів.

Кінцевим економічним результатом діяльності сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах, як свідчить література [1; 2; 4; 5; 8; 9], є тільки прибуток.

Прибуток у ринкових умовах є кінцевою метою будь-яких суб'єктів комерційної діяльності, в тому числі й у сільськогосподарському виробництві. При цьому, якщо кінцева мета не досягається (за винятком екстремальних ситуацій), бізнесова діяльність оцінюється як неуспішна, а суб'єкт господарювання за відсутності фінансових резервів має припинити свою підприємницьку діяльність. Обсяг прибутку характеризує про рівень економічного стану підприємницької діяльності суб'єктів господарювання. Чим більше отримує прибутку підприємство за певний період, тим міцніший його економічний стан і положення на ринку. Маючи достатню суму прибутку, підприємство має можливість запроваджувати нові прогресивні, ресурсощадні технології виробництва рослинницької та тваринницької продукції на інноваційній основі, здійснювати розширене виробництво, поліпшувати якість продукції, підвищувати оплату праці та його конкурентоспроможність господарської діяльності. Все це засвідчує, що прибуток розглядається як критерій ефективності господарювання сільськогосподарських підприємств в умовах ринкового середовища.

Отже, прибуток – це показник, що характеризує перевищення доходів над витратами, понесеними підприємством у результаті виробництва.

Аналіз аграрного виробництва передбачає використання різних показників прибутку, які можна класифікувати за найважливішими ознаками поділу і виду прибутку (табл. 1).

Подана класифікація характеризує усі основні сторони функціонування прибутку як економічної категорії.

Складання фінансової звітності передбачає використання наступних видів прибутку: валовий прибуток; прибуток від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; прибуток від звичайної та надзвичайної діяльності; чистий прибуток підприємства. Саме ці види прибутку найбільше використовуються у господарській діяльності аграрних підприємств.

Валовий прибуток розраховують як різницю між вартістю реалізованої продукції та витратами на її виробництво.

Зазначимо, що найбільшу частину прибутку сільськогосподарське підприємство отримує від основної виробничої діяльності (галузі рослинництва та тваринництва).

Таблиця 1

Класифікація прибутку у аграрному підприємстві.

Ознака прибутку	Вид прибутку
Вид діяльності	Прибуток від основної (операційна, інвестиційна, фінансова) діяльності; надзвичайних подій.
Порядок розрахунку	Валовий прибуток; прибуток від основної діяльності до оподаткування; загальний і чистий прибуток
Джерела формування	Прибуток від діяльності: основна (операційна); фінансова; інвестиційна; інший прибуток.
Розмір прибутку	Прибутки: мінімальний; цільовий; максимальний.
Ступінь обліку	Прибутки: номінальний; реальний (скоригований на темп інфляції у звітному році).
Економічний зміст	Прибутки: бухгалтерський; економічний; об'єкт оподаткування.
Країна отримання прибутку	Прибутки: отримані в Україні; отримані за її межами.
Характер оподаткування	Прибутки: оподатковуваний; неоподатковуваний (пільговий).

Джерело: розробка авторів на основі [9, с. 23-28]

Певну частину прибутку підприємство може отримати за рахунок виконання для інших виробників різноманітних робіт і послуг (будівельні, транспортні та ін.), реалізації продукції господарств населення (молоко, м'ясо тощо), надання платних послуг населенню. Ця частина прибутку характеризує розмір прибутку від іншої реалізації.

Водночас, підприємство може мати прибуток від позареалізаційної діяльності, зокрема: різниця (сальдо) між штрафами, пенею, неустойками, орендна плата від використання основних засобів тощо.

Узагальнюючим фінансовим показником суб'єкта господарювання є його балансовий (чистий) прибуток, тобто загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності за рік.

В сучасній економічній науці розглядають три різних концепції прибутку: бухгалтерська, економічна і податкова. Економічний прибуток є величиною фінансового результату – досягнутого за умови найефективнішого використання коштів. Величина економічного прибутку є вирішальним критерієм визначення реальної прибутковості підприємства, характеризує рівень винагороди за підприємницьку діяльність. Податковий прибуток – це певна умовна величина, розрахована відповідно до правил, передбачених податковим законодавством, і призначена для визначення об'єкта оподаткування.

Бухгалтерський прибуток характеризує рівень господарювання сільськогосподарських підприємств, і тільки він є джерелом фінансування виробничо-технічного та соціального розвитку підприємств, формування доходів державного бюджету.

Розмір доходу (прибутку) підприємства залежить від чотирьох основних факторів першого рівня співвідпорядкованості: обсягу реалізації продукції; її структури; собівартості та рівня середніх реалізаційних цін. Водночас кожен із названих факторів зазнає впливу інших чинників – складових внутрішнього і зовнішнього економічного середовища.

Аналіз динаміки дохідності проведемо на прикладі сільськогосподарських підприємств Тернопільської області (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, виявлено чітку тенденцію щодо збільшення: вартості валової продукції у порівняльних цінах 2010 р.; доходу і валового прибутку у фактично діючих цінах. Так, наприклад, в середньому по підприємствах за 2009 – 2011 рр. збільшено вартість валової продукції з 2160,5 млн. грн до 2740,8 млн. грн, або на 26,9%; відповідно дохід – з 1012,3 млн. грн до 2621,3 млн. грн, що більше у 2,6 рази; валового прибутку – з 167,7 млн. грн до 734,7 млн. грн, або більше у 3 рази.

Збільшено вартість валової продукції, доходу і валового прибутку за аналізований період у галузях рослинництва і тваринництва. Водночас за цей період збільшилась частка

збиткових сільськогосподарських підприємств. Так, в середньому за 2006-2008 рр. частка збиткових підприємств становила 22,4%, а сума збитків – 83,1 млн. грн. Відповідно за 2009-2011 рр. частка збиткових підприємств збільшилась до 23,7% (на 1,3%), а сума збитків – до 110,1 млн. грн, або на 27 млн. грн.

Таблиця 2

**Динаміка дохідності сільськогосподарських підприємств
Тернопільської області**

Показники	В середньому за роки:		2011р.	2012р.	2012р. в % до 2011р.
	2006-2008	2009-2011			
Валова продукція у порівняльних цінах 2010р. - всього, млн. грн	2160,5	2740,8	3262,4	3715,4	113,9
Дохід (виручка) у діючих цінах – всього, млн. грн	1012,3	2621,3	3408,1	3831,7	112,4
Валовий прибуток (- збиток), млн. грн.	167,7	509,8	734,7	507,6	69,1
Рентабельність, %	19,9	24,1	27,5	15,3	-12,2
Продукція рослинництва					
Валова продукція, млн. грн	1912,3	2429,0	2912,8	3300,1	113,3
Доход, млн. грн	862,1	2341,2	3035,4	3381,1	111,4
Валовий прибуток (-збиток), млн. грн	178,5	498,5	716,6	475,3	66,3
Рентабельність, %	26,1	27,1	30,9	16,4	-14,5
Продукція тваринництва					
Валова продукція, млн. грн	248,2	311,8	349,6	415,3	118,8
Доход, млн. грн	150,2	280,1	372,7	450,6	120,9
Валовий прибуток (-збиток), млн. грн	-10,8	11,3	23,1	32,3	139,8
Рентабельність,%	-6,7	4,2	5,1	7,7	2,6

Джерело: авторська розробка

Позитивні тенденції щодо виробництва валової продукції, отримання доходу від реалізації продукції спостерігались і у 2012 р. Однак, в 2012 р., як видно із таблиці 2, було значно менше отримано валового прибутку як в цілому по господарствах, так і в галузях рослинництва.

Вплив структури виробництва і продажу продукції на дохідність сільськогосподарських підприємств Тернопільської області за останні три роки наведено у таблиці 3. Як видно з таблиці 3, найбільше валового доходу в галузях рослинництва забезпечують зернові та зернобобові культури і цукрові буряки.

Серед зернових культур найбільше доходу і прибутку отримують від вирощування і реалізації пшениці, кукурудзи на зерно, ячменю. Найбільш прибутковими є гречка і горох, що зумовлює підприємства приділити увагу та збільшити виробництво і продаж саме цих культур на найближчу перспективу.

Збитковим є виробництво і продаж жита, що свідчить про недостатню увагу з боку підприємств до цієї культури. Водночас зерно жита користується значним попитом і використовується для випічки житнього хліба.

В групі технічних культур за останні три роки найдохіднішими є цукрові буряки, насіння ріпаку та соняшнику. Однак доходи цих культур мають значну диференціацію як за роками, так і районами та підприємствами. Все це свідчить про низьку урожайність цих культур та значну залежність від природних умов, попиту на внутрішньому ринку тощо.

Збитковою залишається галузь картоплярства в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області. Так, у 2012 р. середня собівартість 1ц картоплі в аграрних підприємствах області становила 191,08 грн, а середня ціна реалізації 1ц продукції – 146,56 грн. Таким чином на кожному 1ц реалізованої картоплі господарства отримали збитки на суму 44, 52 грн, рентабельність галузі склала (-23,3%).

Таблиця 3

Структура продажу і дохідність продукції рослинництва
сільськогосподарських підприємств Тернопільської області

Назва продукції	2010 р.			2011 р.			2012 р.		
	дохід (виручка), млн. грн	валовий прибуток (-збиток), млн.грн	рента- бельність, %	дохід (виручка), млн. грн	валовий прибуток (-збиток), млн.грн	рента- бель- ність, %	дохід (виручка), млн. грн	валовий прибуток (-збиток), млн.грн	рента- бель- ність, %
Зернові та зернобобові – всього	782,8	87,1	12,5	1297,2	223,1	20,8	1976,0	304,5	18,2
у т.ч.: -пшениця озима	312,2	8,0	2,6	539,6	31,4	6,2	832,6	78,4	10,4
-пшениця яра	24,4	-1,0	-3,8	44,7	7,0	18,6	58,2	7,4	14,1
-жито	2,5	0,001	0,0	3,2	0,3	8,9	7,2	-1,8	-19,6
-ячмінь озимий	32,3	3,0	10,3	32,6	3,7	12,9	45,9	6,2	15,7
-ячмінь ярий	100,1	4,2	4,4	116,8	34,7	42,2	204,5	57,4	39,0
-гречка	17,6	8,1	84,9	16,1	6,4	66,2	24,9	5,6	28,8
-горох	9,2	2,8	43,1	5,3	1,1	25,3	8,6	2,0	29,3
-кукурудза на зерно	276,8	61,7	28,0	533,2	137,2	34,6	845,2	155,0	22,5
Цукрові буряки	753,9	125,4	20,0	913,0	315,3	52,7	483,9	31,9	7,1
Насіння соняшнику	37,1	9,2	32,8	57,0	17,7	45,2	63,4	12,9	25,6
Соя	60,0	0,001	0,0	106,5	15,7	17,3	128,1	27,0	26,7
Ріпак - всього	225,8	40,5	21,9	296,6	81,9	38,2	429,9	77,2	21,9
Картопля	84,1	21,1	33,5	169,8	9,6	6,0	128,9	-39,2	-23,3
Овочі - всього	19,7	8,0	68,8	24,6	1,2	5,1	12,8	2,1	19,6
Плоди	0,3	-0,3	-49,7	5,0	3,9	337,7	1,0	0,5	93,7
Ягоди	2,9	1,6	124,3	-1,6	-0,05	3,1	0,2	0,01	45,2

Варто зазначити, що основною причиною низької дохідності й прибутковості більшості підприємств аналізованого регіону є висока собівартість 1 ц продукції, яка обумовлена недостатнім рівнем урожайності усіх сільськогосподарських культур. Так, наприклад, урожайність за останні роки підприємства області мали: озимої пшениці до 30 ц/га, відповідно 54,6% виробників; ячменю ярого до 25 ц/га – 58, 4 %; кукурудзи на зерно до 60 ц/га – 66, 8%; цукрових буряків до 300 ц/га – 52,2% підприємств. При цьому спостерігається значна диференціація як за урожайністю усіх культур, так і за їх собівартістю по районах, а тим більше господарствах. Для прикладу, різниця між найвищою і найменшою собівартістю у 2012 р. в господарствах районів становила: пшениці 70,7 грн; кукурудзи на зерно 104, 64 грн ; цукрових буряків – 17, 42 грн. Наведені показники собівартості свідчать про можливість значного зменшення собівартості продукції за рахунок збільшення урожайності культур і на цій основі підвищення рівня дохідності та прибутковості аграрних підприємств.

Для аналізу динаміки дохідності виробництва і продажу зерна пшениці в сільськогосподарських підприємствах за районами Тернопільської області визначили коефіцієнт дохідності шляхом відношення доходу, отриманого від реалізації зерна на 1 грн. повних витрат, пов'язаних із його виробництвом і збутом (табл. 4).

Таблиця 4

**Дохідність та собівартість продажу зерна пшениці
підприємств за районами Тернопільської області**

Райони	2010 р.		2011 р.		2012 р.	
	повна собівар- тість 1 ц зерна, грн	коєфі- цієнт дохід- ності на 1 грн витрат	повна собівар- тість 1 ц зерна, грн	коєфі- цієнт дохід- ності на 1 грн витрат	повна собівар- тість 1 ц зерна, грн	коєфі- цієнт дохід- ності на 1 грн витрат
Бережанський	118,74	0,99	121,75	1,14	127,39	1,13
Борщівський	95,00	1,04	93,88	1,14	119,28	1,09
Бучацький	74,6	1,40	94,99	1,31	120,16	1,23
Гусятинський	103,31	0,92	147,42	1,14	154,09	1,02
Заліщицький	107,02	0,93	111,69	1,00	117,28	1,08
Збаразький	112,85	0,95	107,21	1,13	137,10	1,06
Зборівський	96,04	1,07	112,51	1,02	121,43	1,16
Козівський	138,51	0,66	141,94	0,99	133,36	1,05
Кременецький	121,64	0,81	199,27	0,65	175,42	0,88
Лановецький	107,79	1,03	134,69	1,02	140,67	1,05
Монастирський	158,25	0,59	154,05	0,89	104,72	1,32
Підволочиський	100,53	1,23	137,46	1,18	115,42	1,36
Підгаєцький	97,83	1,48	187,81	0,79	163,02	0,85
Теребовлянський	100,82	0,98	105,78	1,17	115,77	1,16
Тернопільський	84,35	1,14	95,93	1,37	123,59	1,21
Чортківський	100,94	0,95	124,45	0,94	124,41	1,15
Шумський	125,67	0,85	106,86	1,13	126,08	1,15
Разом по області	101,22	1,02	130,42	1,07	132,99	1,10

Джерело: авторська розробка

Як видно з таблиці 4, у підприємствах області виявлено тенденцію збільшення дохідності у зерновому господарстві. Так, коефіцієнт дохідності зерна пшениці упродовж 2010 – 2012 рр. в середньому по господарствах області збільшився з 1.02 до 1.10, або на

0,08 пунктів. Це свідчить про те, що на кожен гривню вкладених коштів у зернове господарство було отримано валового прибутку в 2010 р. – 2 коп. і 2012р. 8 коп., або на 6 коп. більше. Водночас коефіцієнт дохідності зерна пшениці має суттєву диференціацію за районами області. Для прикладу, найбільше і найменше значення коефіцієнта дохідності, як видно з таблиці 4, мало такі параметри: у 2010 р. відповідно 1,48 (Підгаєцький район) і 0,66 – (Козівський район) ; у 2011р.-1,37 (Тернопільський район) і 0,65 (Кременецький район); у 2012р. – 1,36 (Підволочиський район) і 0,85 (Підгаєцький район). Значно більший рівень диференціації виявлено безпосередньо у господарствах на місцях. Наведені суттєві коливання у показниках дохідності вказують на те, що дохідність зернової галузі обумовлена насамперед рівнем собівартості продукції та урожайності зерна пшениці.

Аналогічні фактори впливу собівартості продукції та ціни її реалізації на рівень дохідності виявлено у галузі буряківництва сільськогосподарських підприємств Тернопільської області (табл. 5). При цьому виявлено значні коливання рівня повної собівартості та ціни реалізації 1 ц цукрових буряків, що суттєво вплинуло на коефіцієнт дохідності галузі буряківництва.

Таблиця 5

Дохідність та собівартість продажу цукрових буряків підприємств за районами Тернопільської області

Райони	2010 р.		2011 р.		2012 р.	
	повна собівартість 1 ц цукрових буряків, грн	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат	повна собівартість 1 ц цукрових буряків, грн	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат	повна собівартість 1 ц цукрових буряків, грн	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат
Бережанський	----	----	----	----	----	----
Борщівський	----	----	46,44	1,57	30,80	1,11
Бучацький	17,43	1,68	37,66	1,27	37,1	0,98
Гусятинський	95,00	1,10	68,43	1,46	42,54	1,10
Заліщицький	25,86	1,37	35,59	1,19	32,81	1,12
Збаразький	37,03	0,98	39,37	1,80	42,93	1,37
Зборівський	36,95	0,85	42,46	0,97	50,56	0,87
Козівський	57,69	1,69	51,01	2,04	44,94	1,03
Кременецький	33,76	0,99	35,16	1,18	46,82	0,94
Лановецький	43,55	1,27	41,21	1,06	33,14	1,11
Монастирський	57,01	1,96	----	----	47,17	1,01
Підволочиський	46,28	1,98	32,80	2,88	40,77	1,14
Підгаєцький	84,13	1,39	59,29	1,78	52,6	0,90
Теребовлянський	35,28	0,79	34,47	1,51	34,25	1,53
Тернопільський	35,37	1,02	53,79	1,27	36,27	1,23
Чортківський	41,38	0,70	57,68	1,10	35,17	1,15
Шумський	31,17	1,07	36,93	1,17	42,14	1,07
Разом по області	66,82	1,20	54,18	1,53	43,24	1,07

Джерело: авторська розробка

Так, наприклад, найменшими і найвищими рівнями повної собівартості 1 ц цукрових буряків були: у 2010р. відповідно 17,43 грн (Бучацький р-н) і 95,00 грн. (Гусятинський р-н); у 2011р. – 32,80 грн (Підволочиський р-н) і 68,43 грн (Гусятинський р-н); у 2012 р. – 30,80 грн (Борщівський р-н) і 52,60 грн (Підгаєцький р-н). Різниця між найбільшою і найвищою повною собівартістю 1 ц цукрових буряків становила: у 2010 р.- 77,57 грн (в 5,4 разу); у 2011 р. –

35,63 грн (в 2,1 разу); у 2012 р. – 21,80 грн (1,7 разу). Наведені показники засвідчили, що упродовж 2010 – 2011 рр. різниця між найменшим і найвищим рівнем повної собівартості мала чітку тенденцію до зменшення, тобто здійснювалось вирівнювання середньої собівартості 1 ц цукрових буряків за районами регіону.

Водночас різниця між повною собівартістю і дохідністю буряківництва в розрізі районів регіону залишається високою. При цьому, у 2012р.галузь буряківництва, як видно з таблиці, була збитковою у підприємствах Буцацького, Зборівського, Кременецького і Підгаєцького районів.

Дослідженнями виявлено важливу проблему галузі буряківництва в регіоні – відсутність єдиного методичного підходу до розрахунку цін реалізації буряків на цукрові заводи. У кожному районі регіону склалися різні варіанти взаєморозрахунків, котрі супроводжуються значною диференціацією цін. Для прикладу, найменшу і найвищу ціну реалізації 1 ц буряків на заводи мали підприємства: у 2010 р. відповідно 27,80 грн (Теребовлянський р-н) і 116,94 грн (Підгаєцький р-н); у 2011р.- 42,44 грн (Заліщицький р-н) і 105,43 грн (Підгаєцький р-н); у 2012 р. – 34,09 грн (Борщівський р-н) і 58,69 грн (Збаразький р-н). Різниця між найменшою і найбільшою ціною за 1 ц цукрових буряків становила : у 2010 р. відповідно 4,2 разу; у 2011 р.- 2,5 раза; у 2012 р. – 1,7 разу.

Зазначимо, що ще більшою була диференціація закупівельних цін у розрізі господарств регіону. Така значна строкатість стала основним гальмівним фактором розвитку буряківництва у Тернопільській області. Наведені показники переконують у тому, що в досліджуваному регіоні необхідно удосконалювати економічний механізм взаємовідносин учасників інтегрованого буряковиробництва, регулювання ціноутворення тощо.

Дані літератури [6,с .117] свідчать, що за сприятливої ціни на цукрові буряки у 2011р. (103,96 грн/ц) буряківництво Козівського району Тернопільської області навіть за найнижчої у регіоні урожайності (225 ц/га) досягло рентабельності 103,8 %. Повна собівартість продукції становила 51,01 грн/ц, а реалізаційна ціна була удвічі більшою (103,96 грн/ц). Водночас господарства Зборівського району, що мали порівняно із підприємствами Козівського району вищу урожайність, через вкрай низьку реалізаційну ціну буряків (43,21 грн/ц) зазнали збитків (-2,9%). Аналогічні приклади порушення економічних взаємовідносин між партнерами бурякоцукрового виробництва виявлено і в інших районах регіону, що є одним із головних факторів впливу на рівень дохідності сільськогосподарських підприємств.

Встановлено, що потужний вплив на дохідність та прибутковість аграрних підприємств здійснює урожайність цукрових буряків (табл. 6).

Таблиця 6

**Вплив урожайності цукрових буряків на дохідність галузі
у підприємствах Тернопільської області, 2009-2011 рр.**

Показники	Групи підприємств за урожайністю цукрових буряків, ц/га				
	I –до 200	II –200,1 –400	III – 400,1 і більше		
			всього	У т.ч. «Іванів- ське» Теребов- лянського району	«Україна» Підволо- чиського району
1	2	3	4	5	6
Кількість підприємств, од.	27	53	28	1	1
Середня урожайність у групі, ц/га	140	322	573	694	727
Зібрана площа буряків, га	75	214	494	530	1042
Виробнича собівартість 1 ц цукрових буряків, грн.	54,27	43,61	36,51	32,52	34,24
Повна собівартість 1 ц реалізованих ц/ буряків, грн.	63,64	49,04	51,12	44,00	47,81

продовження табл. 6

1	2	3	4	5	6
Ціна реалізації 1 ц ц / буряків, грн.	43,57	60,18	74,80	80,10	86,81
Отримано доходу, тис.грн.:					
- всього на підприємство	458	4152	21193	29468	65750
- на 1 га зібраної площі цукрових буряків	6,1	19,4	42,9	55,6	63,1
Отримано прибутку(-збитку):					
- на 1 ц проданих буряків, грн.	-20,07	11,14	23,68	36,12	39,0
- на 1 га зібраної площі, тис. грн.	-2,8	3,6	13,6	25,1	28,4
Рентабельність буряківництва, %	-31,5	22,7	46,3	82,1	81,6

Джерело: авторська розробка

Як видно з таблиці 6, з підвищенням рівня урожайності поліпшується економіка підприємств, а саме: зменшується виробнича і повна собівартість продукції; збільшуються доходи і валові прибутки з розрахунку як на одне підприємство, так і на 1 га зібраної площі цукрових буряків; підвищується рентабельність галузі буряківництва.

Порівняно найвищої ефективності буряківництва досягли підприємства третьої групи, що мали середню урожайність буряків 573 ц/га. Там з розрахунку на 1 га зібраної площі цукрових буряків було отримано валового доходу і прибутку відповідно 42,9 тис. грн та 13,6 тис. грн, рентабельність галузі становила 46,3%.

Значно кращих фінансових результатів, як видно з таблиці 6, досягли передові підприємства «Іванівське» Терехівського та «Україна» Підволочиського районів Тернопільської області. В цих господарствах урожайність цукрових буряків становила 694 – 727 ц/га, а обсяг валового доходу і прибутку з розрахунку на 1 га зібраної площі досягнув відповідно 55,6 тис. грн і 25,1 тис. грн та 63,1 тис. грн і 28,4 тис. грн, рентабельність галузі – 82,1 – 81,6 %.

Висновки та подальші дослідження. Встановлено, що підвищення урожайності усіх сільськогосподарських культур є одним із головних фактором зменшення собівартості продукції і на цій основі збільшення доходності та прибутковості аграрних підприємств.

Таким чином, підвищити доходність і прибутковість сільськогосподарських підприємств регіону і України загалом можна шляхом зменшення собівартості продукції на основі підвищення урожайності усіх сільськогосподарських культур, запровадження прогресивних ресурсоощадних технологій виробництва, раціонального використання наявних ресурсів та поліпшення якості продукції.

Література

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія / В. Г. Андрійчук. - вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
2. Березівський П. С. Проблемні аспекти управління прибутком сільськогосподарських підприємств / П. С. Березівський, Р. Р. Антонюк // Економічний простір. 2009. – № 21. – С. 312-320.
3. Гаврилюк М. М. Агропромислового виробництва – інноваційний шлях розвитку / М. М. Гаврилюк // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 19-22.
4. Геєць В. М. Нестабільність та економічне зростання / В. М. Геєць. – К. : НАН України; інститут економічного прогнозування, 2000. – 344 с.
5. Малік М. Й. Підприємництво у розвитку аграрного ринку / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – № 11. – 2007. – С. 138–149.
6. Пархомець М. К. Організаційно – економічні засади підвищення ефективності функціонування цукробурякового підкомплексу АПК : моногр. / М. К. Пархомець, О. Р. Олійник. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 260 с.

7. Пархомець М. К. Ціноутворення у підприємствах агропромислового виробництва: організація та методика : моногр. / М. К. Пархомець, М. З. Матвійчук. – Тернопіль: ВПД "Економічна думка ТНЕУ", 2012. – 228 с.
8. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3-10.
9. Саблук П.Т. Проблем забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук. – Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 19-37.
10. Сільське господарство Тернопільської області за 2012 рік // Статистичний збірник за редакцією В.Г. Кирича. – Тернопіль: – 2013. – 215 с.
11. Статистичний бюлетень. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010- 2012 р.р. – Тернопіль: 2013. – 60 с.

References

1. Andriichuk, V.H. (2006), "Efficiency to activity of agrarian enterprises: theory, method, analysis", monograph, KNEU, Kyiv, Ukraine, 292 p.
2. Bereziivskyi, P.S. and Antoniuk, R.R. (2009), "The problem aspects of income management of agricultural enterprises", *Ekonomichnyi prostir*, no. 21, pp. 312-320.
3. Havryliuk, M.M. (2005), "Agroindustrial complex production - an innovative way of development", *Ekonomika APK*, no. 8, pp.19-22.
4. Heiets, V.M. (2000), "Instability and economy growing", NAN Ukrainy, instytut ekonomichnoho prohnouzuvannia, Kyiv, Ukraine, 344 p.
5. Malik, M.Y. and Shpikulyak, O.G. (2007), "Enterprise in agrarian market development", *Economy of APK*, no. 11, pp. 138–149.
6. Parkhomets, M.K. and Oliinyk, O.R. (2013), "Organizational and economic principles of efficiency increase of sugar beet subcomplex functioning", monograph, Ternopil, TNEU, 260 p.
7. Parkhomets, M.K. and Matviichuk, M.Z. (2012), "The pricing in the enterprises of agroindustrial production: organization and method" monograph, Ternopil, VPD "Ekonomichna dumka TNEU", 228 p.
8. Sabluk, P.T. (2007), "The economic mechanism of agroindustrial complex in the market system of ménage", *Ekonomika APK*, no. 2. – pp. 3-10.
9. Sabluk, P.T. (2008), "The problems of Ukrainian agroindustrial production profitability providing in postindustrial period", *Ekonomika APK*, no. 4, pp.19-37.
10. Agriculture of the Ternopil area for 2012: Statistical collection, Ternopil, 215 p.
11. Statistical bulletin. Basic economic indicators of agriculture goods production in agricultural enterprises for 2010- 2012 year, Ternopil', 60 p.

УДК 336.02:352

Видіборець А.П.,
здобувач кафедри фінансів*
Черкаського державного технологічного університету

КРИТЕРІАЛЬНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ

Vydiborets A.P.,
Candidate for a degree
of the Department of Finance
Cherkasy State Technological University

CRITERION BASIS OF FINANCIAL POLICY EFFICIENCY OF LOCAL GOVERNMENT

Постановка проблеми. Сучасний етап цивілізаційного розвитку характеризується спільним існуванням суспільства і влади, що відповідно визначає об'єктивну необхідність розподілення економічної системи на сферу матеріального виробництва, сферу послуг і невиробничу сферу. Зауважимо, що невиробнича сфера пов'язана із задоволенням соціальних (суспільно значимих) потреб, які виконуються переважно державними органами влади за рахунок фінансових ресурсів, котрі вилучаються із сфер виробництва і послуг. У цей час відбувається звуження можливостей економічного розвитку, а у влади з'являється інструмент регулювання соціально-економічних процесів. Саме в цьому полягає феномен фінансів, який проявляється у взаємодії частини грошового обігу з економічною системою.

Такий погляд потребує необхідності проведення визначеної політики, спрямованої на управління фінансовою системою з метою згладжування коливань економічного розвитку, які виникають у результаті використання фінансів для виконання функцій держави.

Враховуючи, що надання суспільних послуг громадянам з урахуванням їхніх потреб здійснюється саме на місцевому рівні, а також те, що в умовах сьогодення відбувається поглиблення демократичних основ суспільного життя в Україні, вважаємо, що нині важливого значення набуває підвищення ефективності фінансової політики місцевих органів влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансової політики місцевого самоврядування, зокрема аналіз проблем формування і використання бюджетних ресурсів, оподаткування, державного боргу і державного кредиту, пенсійного і страхового забезпечення, грошово-кредитного і тарифно-цінового регулювання висвітлювалися в працях таких українських вчених, як: О. Василюк [5], В. Кравченка [8], О. Кириленко [4], В. Опаріна [6], В. Федосова [7], С. Юрія [7] та ін.

Враховуючи вагомість досягнень у сфері дослідження різноманітних напрямів фінансової політики, необхідно відзначити наукові праці зарубіжних вчених різного періоду, серед яких: Е. Аткинсон, П. Браунінг, С. Брю, Дж. Кейнс, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Мілль, У. Петті, Д. Рікардо, П. Самуельсон, В. Сенчагов [2], А. Сміт, Дж. Стігліц, Ф. Хайек, Р. Харрод, Дж. Хікс та ін.

Незважаючи на таку кількість досліджень за різними напрямками фінансової політики, доцільно глибше обґрунтувати сутність поняття фінансової політики місцевих органів влади та розробити концептуальні основи ефективної фінансової політики місцевих органів влади. Наявність невирішених проблем свідчить про актуальність обраної теми, що й зумовило вибір напрямку наукового дослідження.

* Науковий керівник: Пасічник Ю.В. – доктор економічних наук, професор

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних і прикладних підходів та концептуальних основ формування фінансової політики місцевих органів влади та її реалізації, що ефективно впливатимуть на перерозподільні процеси.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- 1) уточнити суть фінансової політики місцевих органів влади;
- 2) здійснити класифікацію місцевих органів влади;
- 3) систематизувати чинники, які впливають на проведення ефективної фінансової політики місцевих органів влади;
- 4) обґрунтувати основні завдання фінансової політики місцевих органів влади.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Бюджетним кодексом України [1], основою регіонального розвитку повинна стати самостійність регіонів щодо визначення цілей свого розвитку та можливостей фінансування заходів для їх реалізації передусім за допомогою власних джерел формування місцевих бюджетів. Таким чином, у політиці регіонального розвитку важливу роль відіграє підвищення вимог до формування фінансової політики місцевих органів влади, яка перебуває на початковому етапі свого становлення та потребує перетворення у самостійний напрям політики регіонального розвитку.

Перед тим, як перейти до розгляду питань, пов'язаних із формуванням і розвитком фінансової політики місцевих органів влади, розглянемо сутність поняття державної фінансової політики, оскільки у фінансово-економічній літературі наявні різні тлумачення сутності цього поняття.

Російський вчений В. Сенчагов подає таке визначення: „фінансова політика держави як частина економічної політики держави – це сукупність законодавчих та нормативних актів бюджетно-податкових, грошово-кредитних, цінових та інших фінансових інструментів та заходів органів державної влади, які, згідно із законодавством, мають повноваження з формування та регулювання фінансових потоків у секторах економіки відповідно до стратегічних і тактичних цілей державної економічної політики” [2].

А. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко вважають, що фінансова політика – це система заходів (законів; адміністративних рішень) у сфері фінансів з метою цілеспрямованого впливу держави на розвиток фінансово-кредитної системи та національної економіки загалом. Головним завданням фінансової політики є пошук оптимальної моделі перерозподілу фінансових ресурсів із метою стимулювання матеріального виробництва та соціального захисту населення [3, с. 353].

О. Кириленко тлумачить це поняття так: „фінансова політика – це сукупність фінансових (розподільчих і перерозподільчих) заходів, які здійснює держава через фінансову систему. Фінансова політика – це частина економічної політики” [4].

Колектив авторів – П. Леоненко, П. Юхименко, А. Ільєнко та ін. під фінансовою політикою розуміють сукупність заходів держави з організації та використання фінансів для забезпечення економічного і соціального розвитку країни [5, с. 113].

В. Опарін подає таке визначення фінансової політики: фінансова політика – це комплекс дій і заходів, що здійснюються державою в межах наданих їй функцій та повноважень у сфері фінансової діяльності суб'єктів господарювання та фінансових інституцій, громадян і безпосередньо держави з метою вирішення певних завдань та досягнення поставлених цілей [6, с. 47].

За визначенням В. Федосова, фінансова політика – це цілеспрямована діяльність держави та інших суб'єктів господарювання у сфері формування, розподілу та використання фінансових ресурсів задля досягнення поставленої мети [7].

Зазначені вище визначення правильні, однак тлумачення фінансової політики як комплексу заходів органів державної влади або зведення до сукупності законодавчих актів не досить повне і не досить коректне, оскільки при цьому акцентується увага не на зміст, а на важелі економічного розвитку. Крім того, здебільшого визначення про державну фінансову політику пов'язують із мобілізацією, розподілом та використанням фінансових ресурсів. Проте функція фінансів не обмежена лише цими сферами. До їх складу належить також обіг, розміщення, погашення, визначення ресурсів тощо.

Фінансова політика держави здійснюється на різних ієрархічних рівнях. Значна частина вчених розглядає її стосовно держави в цілому або окремих підприємств. Це підхід, який не

відображає багатьох інших, досить важливих рівнів, у тому числі і регіонального, на що вказував В. Кравченко, який, звертаючи увагу в своїх дослідженнях на необхідність розробки теоретичних засад державної регіональної фінансової політики, зазначав, що „державна регіональна фінансова політика є інструментом усієї регіональної політики і потребує розробки та реалізації як самостійний інструмент впливу держави на соціально-економічний розвиток регіонів” [8].

Основною метою фінансової політики місцевих органів влади є зближення рівнів соціально-економічного розвитку територіально-адміністративних одиниць, надання громадських послуг за єдиними соціальними стандартами по всій території країни, створення умов для раціонального використання природних та ресурсних можливостей регіонів, підвищення рівня розвитку та удосконалення механізмів надання фінансової допомоги депресивним регіонам, забезпечення фінансової стійкості та збалансованості місцевих бюджетів тощо.

За своєю суттю фінансова політика місцевих органів влади – це система заходів, спрямованих на прийняття управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів у регіонах із урахуванням особливостей їх розвитку та з метою безперервного фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування коштами для виконання власних і делегованих повноважень.

Таким чином, можна стверджувати, що фінансова політика як держави, так і місцевих органів влади є похідною фінансів як економічної категорії. Наукове обґрунтування підходів до формування та реалізації фінансової політики місцевих органів влади необхідно зіставляти з сутністю і роллю фінансових категорій. Сутність фінансової політики місцевих органів влади полягає в організації механізму функціонування фінансів, як економічної категорії (фінансової системи). Звідси робимо висновок, згідно з яким смислове значення фінансової політики місцевих органів влади полягає в тому, що вона представляє собою заснований на нормах законодавства процес управління механізмом формування та використання фондів грошових коштів, призначених для забезпечення повноцінного виконання специфічних функцій місцевого самоврядування.

Виходячи з цього визначення, метою фінансової політики місцевих органів влади є формування умов для функціонування фінансової системи на місцях, тобто прояв сутності фінансів, як економічної категорії. В процесі реалізації сформульованої мети, фінансовою політикою місцевих органів влади повинні вирішуватися завдання з регулювання економічної системи місцевого рівня та контролю за нею, тобто прояву ролі фінансів у відтворювальному процесі.

Також дуже важливим завданням для розробки концептуальних основ ефективної фінансової політики місцевих органів влади є класифікація місцевих органів влади за критерієм – рівень виконання місцевими органами влади функцій у здійсненні фінансової політики.

За цим критерієм вважаємо за доцільне здійснити класифікацію місцевих органів влади так (рис. 1):

- 1) органи місцевого самоврядування;
- 2) місцеві органи виконавчої влади;
- 3) державні фінансові інспекції на місцях.

Кожна група цієї класифікації здійснює свою основну функцію.

Так, органи місцевого самоврядування, які представлені обласними радами, міськими радами, радами районними у місті, районними радами і сільськими (селищними) радами виконують функцію формування фінансової політики.

Місцеві органи виконавчої влади, які представлені обласними державними адміністраціями, виконавчими комітетами міських рад, виконавчими комітетами районних рад у місті, виконавчими комітетами районних рад і виконавчими комітетами сільських (селищних) рад виконують функцію реалізації фінансової політики.

Державні фінансові інспекції, а саме: в областях, у містах, у районах, міжрайонні, об'єднані в районах і об'єднані в містах – виконують функцію контролю за виконанням завдань фінансової політики.

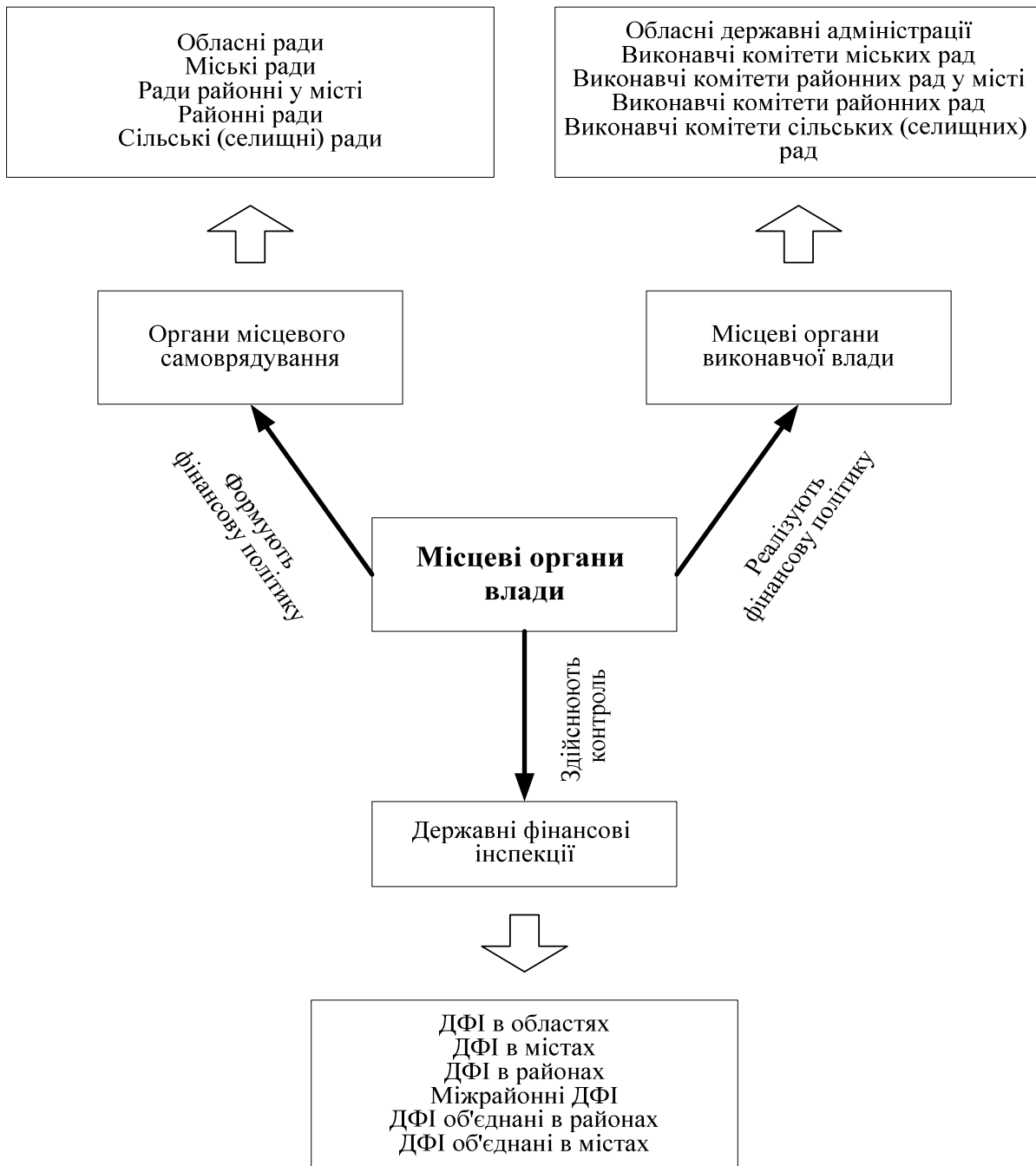


Рис. 1. Класифікація місцевих органів влади

Джерело: розробка автора

Тому, запропонована класифікація сприятиме оптимізації управління фінансовою системою на місцях за рахунок розумного співвідношення кількості суб'єктів та їх функцій.

Концептуальною основою ефективної фінансової політики місцевих органів влади має стати інтеграція місцевих органів влади, які відповідають за формування й реалізацію фінансової політики та здійснюють контроль за своєчасністю виконання поставлених завдань.

На сучасному етапі розвитку нашої держави діє чимало чинників, що перешкоджають проведенню ефективної фінансової політики на місцевому рівні. Серед них можна виділити дві основні групи чинників (рис. 2):

- 1) екзогенні;
- 2) ендогенні.

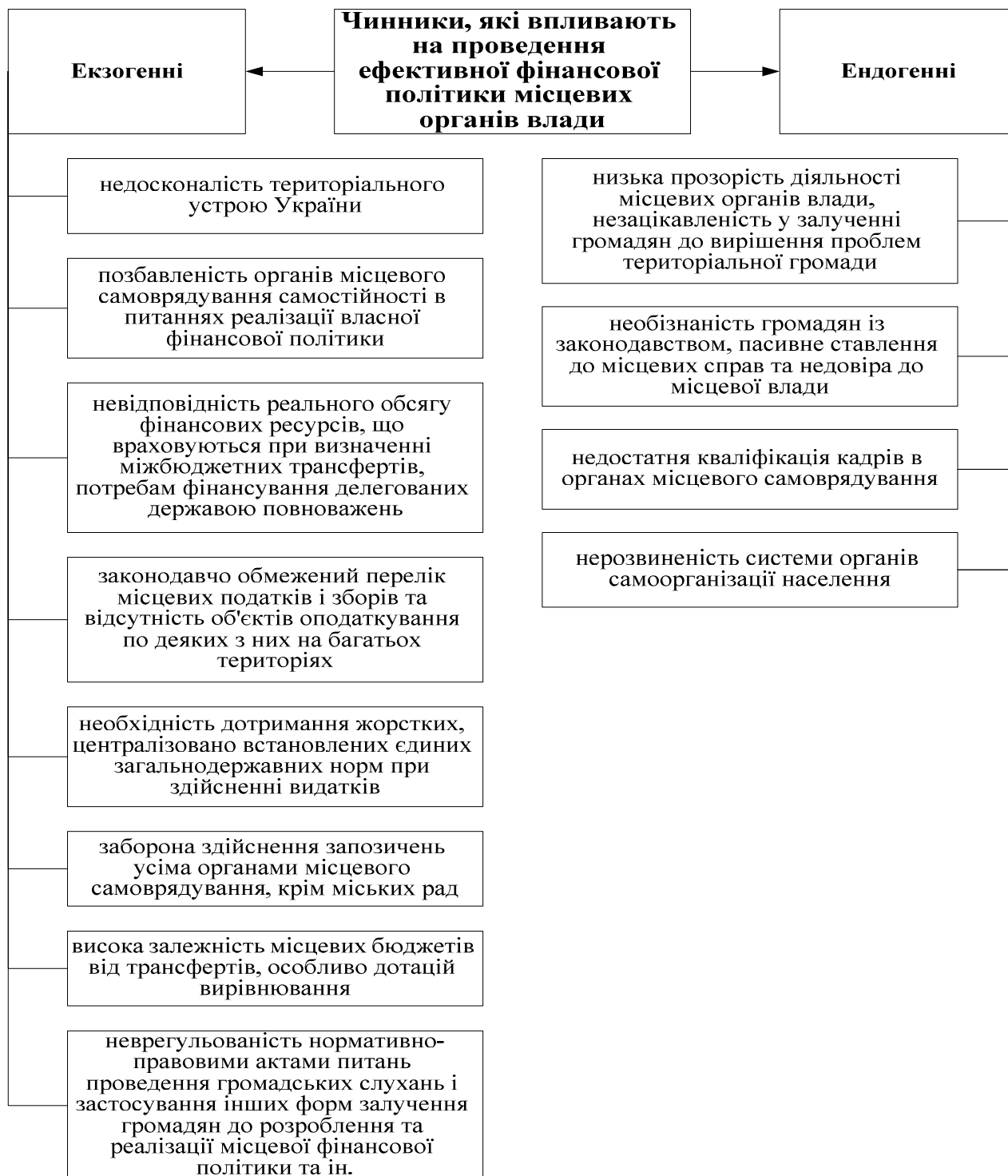


Рис. 2. Чинники, які впливають на проведення ефективної фінансової політики
Джерело: складено автором на основі [9]

До екзогенних чинників впливу на проведення ефективної фінансової політики місцевих органів влади варто віднести такі:

- 1) недосконалість територіального устрою України;
- 2) позбавленість органів місцевого самоврядування самостійності в питаннях реалізації власної фінансової політики;

3) невідповідність реального обсягу фінансових ресурсів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, потребам фінансування делегованих державою повноважень;

4) законодавчо обмежений перелік місцевих податків і зборів та відсутність об'єктів оподаткування по деяких з них на багатьох територіях;

5) необхідність дотримання жорстких, централізовано встановлених єдиних загальнодержавних норм при здійсненні видатків;

6) заборона здійснення запозичень усіма органами місцевого самоврядування, крім міських рад;

7) висока залежність місцевих бюджетів від трансфертів, особливо дотацій вирівнювання;

8) неврегульованість нормативно-правовими актами питань проведення громадських слухань і застосування інших форм залучення громадян до розроблення та реалізації місцевої фінансової політики.

До ендегенних чинників впливу на проведення ефективної фінансової політики місцевих органів влади необхідно віднести такі:

1) низька прозорість діяльності місцевих органів влади, незацікавленість у залученні громадян до вирішення проблем територіальної громади;

2) необізнаність громадян із законодавством, пасивне ставлення до місцевих справ та недовіра до місцевої влади;

3) недостатня кваліфікація кадрів в органах місцевого самоврядування;

4) нерозвиненість системи органів самоорганізації населення.

Аналіз реалізації фіскальної політики місцевих органів влади дозволив констатувати, що вплив місцевих органів влади на формування фінансових ресурсів територіально-адміністративних одиниць досить знизився.

Враховуючи виконане дослідження, сформовано найважливіші завдання фінансової політики місцевих органів влади, зокрема такі:

- оптимізація системи оподаткування з метою забезпечення інвестиційної привабливості регіону та інноваційного розвитку;

- підвищення впливу органів місцевої влади на формування дохідної бази місцевих бюджетів;

- стимулювання органів місцевої влади до кращої мобілізації фінансових ресурсів та нарощування податкової бази;

- створення можливостей для використання ринкових механізмів залучення додаткових коштів для соціально-економічного розвитку підвідомчих органів органам місцевої влади територій;

- запровадження нових механізмів та заходів контролю за використанням, формуванням та ефективним розподілом бюджетних ресурсів органами місцевого самоврядування;

- підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів;

- розробка механізмів зацікавленості областей, які належать до дотаційних, спрямованих на збільшення податкових надходжень від загальнодержавних податків і зборів.

Висновки та подальші дослідження. За результатами виконаного дослідження зроблено наступне:

1. Уточнено поняття фінансової політики місцевих органів влади, згідно з яким смислове значення фінансової політики місцевих органів влади полягає в тому, що вона представляє собою заснований на нормах законодавства процес управління механізмом формування та використання фондів грошових коштів, призначених для забезпечення повноцінного виконання специфічних функцій місцевого самоврядування.

2. Здійснено класифікацію місцевих органів влади за функціями, які виконують місцеві органи влади в здійсненні фінансової політики. Наслідком такої класифікації стало розроблення концептуальних основ ефективної фінансової політики.

3. Систематизовано чинники, які впливають на проведення ефективної фінансової політики місцевих органів влади, які згруповано на екзогенні та ендегенні.

4. Запропоновано найважливіші завдання фінансової політики місцевих органів влади, реалізація яких сприятиме економічному і соціальному розвитку адміністративно-територіальних одиниць держави та підвищенню рівня добробуту громадян України.

Література

1. Бюджетний кодекс України : Кодекс України : від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Сенгачов В.К. Формирование национальной финансовой стратегии России. Путь к подъему и благосостоянию / под ред. В.К. Сенгачова. – М. : Изд-во „Дело”, 2004. – 415 с.
3. Фінансовий словник. / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко; [2-ге вид., випр. та доп.]. – Львів : Центр Європи, 1997. – 576 с.
4. Кириленко О.П. Фінанси (теорія та вітчизняна практика) : навч. посібник / О.П. Кириленко. – Тернопіль : Астон, 2002. – 212 с.
5. Василик О.Д. Теорія фінансів : навч. посібник / О.Д. Василик, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко та ін. ; за ред. О.Д. Василика. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с.
6. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) : навч. посібник / В.М. Опарін; [4-те вид., без змін]. – К. : КНЕУ, 2007. – 240 с.
7. Федосов В.М. Теорія фінансів : підручник / за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : ЦУЛ, 2010. – 576 с.
8. Кравченко В. Місцеві фінанси України : навч. посібник / В. Кравченко. – К. : Знання, 1999. – 488 с.
9. Перевознюк В. Фінансова політика місцевого самоврядування : теоретичний аспект / В. Перевознюк // Світ фінансів. – 2009. – № 2 (19). – С. 109–117.

References

1. The Budget Code of Ukraine: Code of Ukraine : d.d. 08.07.2010 № 2456- VI, The Supreme Council of Ukraine, available at: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Senhachov, V.K. (2004), "Formation of the National Financial Strategy of Russia. The Way to the Take-off and Prosperity", Izd-vo „Delo”, Moscow, Russia, 415 p.
3. Zahorodnii, A.H., Vozniuk, H.L. and Smovzhenko, T.S. (1997), "Financial Dictionary", Lviv, Tsentri Yevropy, 576 p.
4. Kyrylenko, O.P. (2002), "Finance (Theory and domestic practice)", tutorial, Ternopil, Aston, 212 p.
5. Vasylyk, O.D., Leonenko, P.M., Yukhymenko P.I., etc. (2005), "Theory of Finance", tutorial, Tsentri navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine, 480 p.
6. Oparin, V.M. (2007), "Finances (general theory)", tutorial, Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine, 240 p.
7. Fedosov, V.M. and Yurii, S.I. (2010), "Theory of Finance", textbook, TsUL, Kyiv, Ukraine, 576 p.
8. Kravchenko, V. (1999), "Local Finances of Ukraine", tutorial, Znannia, Kyiv, Ukraine, 488 p.
9. Perevozniuk, V. (2009), "Fiscal policy of local self-government : a theoretical aspect", World of Finance, no. 2 (19), pp. 109-117.



ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ЕКОЛОГІЗАЦІЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 504:303.43

Скрипчук П.М.,
д.е.н, професор кафедри менеджменту
Судук О.Ю.,
к.с.г.н., старший викладач кафедри менеджменту
Національний університет водного господарства та
природокористування

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО БІЗНЕСУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Skrypchuk P.,
Dr. Sci. (Econ.), Professor of management department
Suduk O.
Cand. Sci. (Agriculture), senior lecturer of management department
National University of Water Management
and Environmental Sciences

STRATEGY OF THE DEVELOPMENT OF GREEN BUSINESS THROUGH THE WATER MANAGEMENT IN UKRAINE

Постановка проблеми. Домінуюча нині економічна система, як складова соціо-еколого-економічного розвитку, є недосконалою, хоча вона дала певні результати в підвищенні життєвого рівня людства в цілому, і особливо її окремих груп. Разом з тим негативні наслідки функціонування цієї системи досить значущі: це екологічні проблеми (зміна клімату, опустелювання, втрата біорізноманіття), виснаження природного капіталу, широкомасштабна бідність, брак прісної води, продовольства, енергії, нерівність людей і країн.

Підтвердженням негативної динаміки є те, що вже сьогодні, приміром, ЄС витрачає на захист навколишнього природного середовища (НПС) майже п'яту частину свого бюджету. Таким чином впровадження стратегії «зеленої» економіки на сучасному етапі є дуже актуальною та незаперечною. Згідно визначення ЮНЕП «зелена економіка» - це «економіка, яка спрямована на зростання добробуту населення, ефективно використовує природні ресурси і одночасно зменшує екологічні ризики» [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи розвитку зеленої економіки, лежать в основі досліджень таких вітчизняних вчених, як: Т.П. Галушкіна [1], Л.Г. Мельник, Б.В. Буркинський, В.Є. Реутов [1], М. Борушак, Д.М. Стеченко, В.С. Семенов та ін., які при дослідженні ринкових перетворень звертають увагу на необхідність формування концепцій регіонального та адміністративно-територіального розвитку на засадах «sustainable development», що означає відтворюваність екологоорієнтованої економіки. Зокрема, у їхніх працях проведена оцінка екосистемних

послуг як на національному рівні, так і міжнародному, розглянута можливість забезпечення зайнятості населення за рахунок створення «зелених» місць та ін.

Набувають все більшого поширення проблеми, пов'язані із раціональним водокористуванням, управлінням водогосподарським комплексом як обов'язковою складовою фактично всіх галузей економіки, природної монополії.

Проблеми розвитку водного господарства, структури, механізмів управління та оцінювання водогосподарського комплексу, лежать в основі досліджень таких вітчизняних вчених, як: Голян В.А., Головинський І.Л. [8], Грановська Л.М., Закорчевна Н.Б., Паламарчук М.М., Сташук В.А., Хвесик М.А., Яроцька О.В. [8], Яцик А.В. та ін. Зокрема, у їхніх працях запропоновані перспективні напрями реформування системи управління водними ресурсами та вдосконалення механізмів регулювання водокористування. Проте методологічні основи та інноваційні аспекти розвитку водогосподарської галузі потребують корегування у напрямку формування водогосподарського менеджменту, як цілісної системи у структурі природокористування, охорони довкілля та якості життя забезпечення.

Постановка завдання. Стратегічним пріоритетом формування «зеленого» бізнесу в Україні через призму водогосподарського менеджменту є екологічна трансформація водного господарства та всіх суміжних галузей економіки. Основні чинники формування «зеленого» бізнесу, які пов'язані із глобальними тенденціями екологічної трансформації водного господарства поділяються на екзогенні та ендогенні. Екзогенні чинники екологічної трансформації водогосподарського комплексу пов'язані із зовнішніми впливами на нього - входженням на український ринок іноземних інвесторів, які вже призвичаїлися до ведення «зеленого» бізнесу і змусили внести відповідні зміни до нормативно-правової бази; розвиток альтернативних джерел енергії, що зумовлено прийняттям закону про «зелений» тариф біотехнологій, екосистемних послуг тощо. До ендогенних чинників можна віднести скорочення обсягів водоспоживання та скиду забруднюючих речовин, виробництво органічної сільськогосподарської продукції; «зелений» туризм, ін.

Базові принципи екологічно безпечного і економічно доцільного управління водними ресурсами передбачають:

- 1) модернізацію правової і нормативної бази водокористування;
- 2) вдосконалення організаційного механізму управління;
- 3) реорганізацію економічного механізму раціонального водокористування;
- 4) розвиток системи комплексного моніторингу водних об'єктів і автоматизованих систем обробки даних;
- 5) підвищення рівня обґрунтованості рішень щодо управління водогосподарськими системами.

Метою статті є формування основоположних засад розвитку «зеленої» економіки в Україні з врахуванням забезпечення економіки водними ресурсами й їх раціональне використання та збереження. Стратегія зеленого зростання будується на зміцнювальних один одного аспектах економічної та екологічної політики. У ній враховується вся цінність природного капіталу як фактора виробництва та його роль у зростанні, наголошується на рентабельні шляхи пом'якшення тиску на водні ресурси з тим, щоб вплинути на перехід до нових схем зростання, не переступити через критичні регіональні та глобальні екологічні пороги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний досвід свідчить, що країни світу використовують різні інструменти «зеленої економіки» в своїй національній політиці та стратегіях розвитку. Інвестування в охорону довкілля є важливим елементом багатьох пакетів заходів зі стимулювання економіки. Найбільший обсяг «зелених» інвестицій у рамках екологічно-орієнтованих заходів, передбачених державними пакетами дій з відновлення економіки, припадає на Китай (22300 млн. євро), Японію (12300 млн. євро), Корею (9300 млн. євро), Францію (5700 млн. євро), Данію (700 млн. євро), Бельгію (118,8 млн. євро) [4].

Розглядаючи європейський вектор в економіці України, потрібно враховувати такі Європейські директиви та Закони України: Концепцію національної екологічної політики України на період до 2020 року, Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року, Водну стратегію України на період 2011 - 2020 рр., комплексну державну програму енергозбереження України, Закон України «Про охорону НПС», Водний кодекс, Кодекс про надра, Концепції загальнодержавної програми збереження біорізноманіття на 2005 –

2025 рр. та ін. На сьогодні дослідники ЮНЕП визначають десять секторів для «озеленення» економіки, а саме: сільське господарство, опалення та освітлення будівель, енергопостачання, рибальство, лісове господарство та промисловість, включаючи заходи з підвищення енергоефективності, туризм, транспорт, управління відходами та управління водними ресурсами [3]. Так, на нашу думку, завданнями та цілями екополітики є першочергові рішення, які приведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Завдання та кінцеві цілі державної політики у зелених секторах економіки

№	Сектор економіки	Напрями озеленення сектору	Кінцеві цілі
1	Сталий транспорт	Перехід на низько вуглецеві види палива. Інвестування в енергоефективні види транспорту, електрифікацію, залізничний транспорт. Планування зеленої міської інфраструктури для транспорту.	Скорочення споживання палива світовим парком автомобілів до 2050 року на 50%, попередження викидів CO ₂ щорічно обсягом 2 гигатонн, створення 3,8 млн. нових робочих місць у світі, <i>розвиток водного транспорту.</i>
2	Стала енергетика	Інвестування в інтелектуальні енергорозподільчі системи типу «smart grids», в інфраструктуру відновлювальних джерел енергії, використання технологій альтернативної енергетики	Понад 20 млн. додаткових робочих місць: 2,1 млн. у вітроенергетиці, 6,3 в геліофото-електричній галузі, 12 млн. в сільське господарство і промисловість, пов'язані з виробництвом біопалива. Зменшення викидів вуглецю
3	Стале сільське господарство	Інвестування у стале сільське господарство, включаючи органічне землеоброблення. Відрахування розвинутими країнами частини стимулюючих пакетів на користь країн, що розвиваються.	До 2050 р., згідно прогнозів, один гектар Землі повинен прокормити від 6,1 до 6,4 осіб проти 4,5 осіб у 2005 р. Створення на 30% більше робочих місць, <i>маркування НАССР продукції, еколого-економічне обґрунтування проектів зрошення, оптимізація норм зрошення, екосертифікація сільськогосподарських угідь.</i>
4	Водогосподарський менеджмент	<i>Інвестування в інфраструктуру забезпечення чистою водою, екологічний аудит водних басейнів, зокрема басейну річки Дніпро, сертифікація систем ДСТУ 190 та системи якості ISO 14000 на підприємствах, сертифікація басейнів, удосконалення законодавчої бази та розробка стандартів, які регулюють діяльність із водогосподарського менеджменту</i>	До 2015 р. удвічі зменшити кількість людей, що не мають постійного доступу до безпечної води та базової санітарії. Глобальний виграш у 38 млрд. дол. США у річному обчисленні, <i>екосертифікація водогосподарських басейнів, зелений туризм, стале водокористування у великих басейнах річок</i>
5	Екологічна інфраструктура	Інвестування у здорові екосистеми: водозбірні басейни, річкові системи, водно-болотні угіддя, ґрунти, ліси, океани та коралові рифи, що надають важливі економічні послуги.	Створення значної кількості додаткових робочих місць (від 10% до 40% від обсягу інвестицій). Скорочення використання природних ресурсів. <i>Виробництво органічної продукції</i>

*Доробки авторів виділено курсивом.

Разом з тим зелений бізнес – це, в першу чергу, комерційна діяльність, спрямована на отримання прибутків. У короткостроковому періоді створення доданої вартості завжди буде мати більший пріоритет порівняно з пріоритетами зменшення впливу на довкілля та оптимізації використання водних ресурсів за інших рівних умов. Проте особливістю «зелених» і екологічних технологій є довготривалі проекти, які враховують перспективи розширення ринків для екологічних товарів та послуг, можливості впровадження та здешевлення новітніх екоефективних технологій, зменшення цін на енергоресурси з відновлюваних та альтернативних джерел, державно-приватні й державні програми; самофінансування за регіональним принципом на умовах пільг для бізнесу. У стимулюванні цих процесів важливу роль відіграють національні уряди через впровадження відповідних стандартів та регуляторних актів, розширення обсягів фінансових ресурсів на дослідження, розвиток і демонстрацію переваг нових технологій [6].

Засоби, які є у розпорядженні нових компаній зеленого бізнесу та тих, що трансформуються у більш ресурсоефективні та екологічно-орієнтовані, можна поділити на три групи: методики та інструментарій сприяння ресурсно-ефективному та більш чистому виробництву (РЕБЧВ); впровадження зелених технологій; інвестиції у розвиток зелених технологій, екологічної інфраструктури та модернізацію виробництва. Інша складова РЕБЧВ – екологічне управління – зосереджується на контролі за відходами та емісією забруднюючих речовин, здійсненні оцінки впливу забруднень на довкілля згідно з підходом, закладеним у міжнародних стандартах ISO 14000. У сфері екологічного управління розробляються також нові стандарти ISO 50000. Важливу роль у підвищенні корпоративної соціальної відповідальності за забруднення промисловістю навколишнього середовища відіграє розроблення стандарту з адміністративного управління ISO 26000. В Україні у рамках РЕБЧВ реалізується положення концепції екологічної сертифікації. Проте для подальшої реалізації положень екологізації економіки необхідно використовувати «Бачення-2050» Всесвітньої бізнес-ради зі сталого бізнесу, що прогнозує за рахунок реалізації низько-вуглецевих ресурсно-ефективних проектів, розширити можливості ділової активності в різних сегментах бізнесу до 3-10 трлн. дол. США у 2050 році [1].

Держава в змозі забезпечити обмежену частку інвестицій, необхідних для підтримки розвитку зеленого бізнесу та зелених технологій. Серед таких спеціальних інструментів фінансового ринку для вирішення сталого функціонування водогосподарської сфери є: міжгалузеві та державні програми з додатковою участю бізнесу та розподілом відсотків прибутку; створення інвестиційних фондів для фінансування компаній зеленого бізнесу; надання кредитів на фінансування екологічних програм; тендери; екострахування та страхування ризиків природних катастроф та зміни клімату.

Розробка теоретико-методологічних та науково-практичних підходів до формування водогосподарського менеджменту в рамках зеленої економіки включає постулати, які приведені на рис. 1.



Рис. 1. Основні постулати формування водогосподарського менеджменту в Україні

Джерело: розробка авторів

Розробка теоретико-методологічних та науково-практичних підходів до формування водогосподарського менеджменту включає наступні постулати: державний підхід до розробки стратегій розвитку водогосподарського комплексу, як монопольної галузі функціонування економіки держави.; системний аналіз стану і тенденцій водозабезпеченості та водокористування в державі; достатність, дієвість й гармонізація законодавчо-нормативного забезпечення; еколого-економічні особливості функціонування галузі та перспективи розвитку; науково-технічне забезпечення функціонування та раціонального використання всіх видів природних, зокрема, водних ресурсів у контексті світових природних та соціо-еколого-економічних процесів.

Висновки та подальші дослідження. Національна політика сприяння інвестиціям у зелену економіку, зокрема у водогосподарський комплекс, повинна передбачати не тільки створення рамкових умов для реалізації бізнесом своїх можливостей, захисту прав інвесторів та узгодження іноземних інвестицій з національними стратегіями розвитку, але й провадження відповідної промислової політики – створення кластерів у зелених секторах для кращого використання робочої сили і природних ресурсів, поширення технологій шляхом зміцнення зв'язків ТНК з місцевими підприємствами.

Література

1. Буркинський Б.В. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України. - Саки: ПП «Підприємство Фенікс», 2011. – 348 с.
2. Водная стратегия РФ на период до 2020 года; утв. распоряжением Правительства РФ № 1235-р от 27 августа 2009 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.government.consultant.ru/page.aspx1025293>.
3. Глобальный новый зеленый курс. Доклад ЮНЕП. Март 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unep.org/greeneconomy
4. Доповідь про зелену економіку ЮНЕП, 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ru/development/sustainable/ger/>
5. Закон України Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17_3
6. Концепція розвитку водного господарства України 14.01.2000 № 1390-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/1390-14>
7. Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/>
8. Хвесик М.А. Продуктивність водоресурсних джерел України: теорія і практика / М.А. Хвесик, І.Л. Головинський, О.В. Яроцька ; під загальною редакцією чл.-кор. НАН України, д.е.н., проф. Б.М.Данилишина. – К. : 2007. – 412 с.

References

1. Burkynskiy, B.V., Halushkina, T.P. and Reutov, V.Ye. (2011) „Green” economy through the transformational changes in Ukraine”, 348 p.
2. Water strategy of the Russian Federation until 2020, available at: <http://government.Consultant.Ru/page.aspx1025293>.
3. Global new green course. Report of UNEP. March 2009, available at: www.unep.org/greeneconomy
4. Report about green economy UNEP (2011), available at: <http://www.un.org.ru/development/sustainable/ger/>
5. The Law of Ukraine The basic principles (strategy) of the state environmental policy of Ukraine for 2020 http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17_3
6. The concept of water management of Ukraine 14.01.2000 № 1390-XIV, available at: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1390-14
7. National environmental policy of Ukraine: Assessment and Development Strategy, available at: <http://www.un.org.ua/>
8. Khvesyk, M.A., Holovynskiy, I.L., Yarotska, O.V. and Danylyshyn, B.M. (2007), "The productivity of water sources of Ukraine: theory and practice", Kyiv, Ukraine, 412 p.



ДЕМОГРАФІЯ, ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

УДК 331.101.6

Чернушкіна О.О.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри управління
персоналом і економіки праці
Хмельницький національний університет

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

Chernushkina O.O.,
Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., assistant professor of
Department of Personnel Management and Labour Economics
Khmelnytsky National University

LABOUR PRODUCTIVITY IN UKRAINE: COMPARATIVE ASPECT

Постановка проблеми. Ключовим фактором конкурентоспроможності економіки та основою для економічного зростання є продуктивність праці. Вплив фактору продуктивності однаково значимий як на макроекономічному рівні, так і на рівні конкурентоспроможності окремих регіонів і підприємств. Продуктивність праці з макроекономічної точки зору є одним з основних факторів підвищення добробуту країни. На рівні окремого підприємства (організації) підвищення продуктивності праці дозволяє забезпечити конкурентоспроможність використання ресурсів праці, діяльності в цілому. Ґрунтовному дослідженню мають підлягати не тільки рівень продуктивності праці, але й основні макроекономічні пропорції, міжнародні порівняння України та країн світу за показником продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові розробки щодо встановлення змісту показника продуктивності праці, обґрунтування методики вимірювання її рівня й динаміки, застосування різноманітних методів для характеристики ступеня впливу факторів на продуктивність праці широко висвітлені у науковій літературі. Серед значних наукових здобутків виділяють праці С. Айвазяна, В. Беседіна, Д. Богині, О. Грішнєвої, В. Данюка, Г. Завіновської, Т. Кір'ян, П. Кругмана, Л. Лісогор, К. Маркса, М. Мескона, А. Пасеки, Й. М. Петровича, П. Самуельсона, М. Семикіної, М. Соколик, С. Струмиліна, Ф. Тейлора, А. Файоля, Т. Хачатурова та ін. Водночас, малодослідженими залишаються питання міжнародних порівнянь України та країн світу за показником продуктивності праці, співвідношення рівня продуктивності праці та заробітної плати, а також факторів, які впливають на цю пропорцію.

Постановка завдання. Метою статті є встановлення місця продуктивності праці у теорії продуктивності, аналіз міжнародних порівнянь України та країн світу за показником продуктивності праці, дослідження взаємозв'язку оплати та продуктивності праці, обґрунтування засад її подальшого зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. За загальним підходом, під продуктивністю розуміється співвідношення обсягів випуску та обсягів ресурсів, витрачених на випуск, виражені в ідентичних одиницях виміру. Випуском вважається сумарна вартість товарів і послуг, що є результатом виробничої діяльності господарюючих одиниць або

національної економіки в цілому. Під витратами ресурсів розуміються всі фактори виробництва, включаючи працю, капітал, землю та інші фактори, задіяні в процесі виробництва.

Продуктивність може оцінюватись на рівні окремих підприємств, регіонів і галузей або всієї економіки в цілому. Розраховуватись на одиницю окремого фактора виробництва, або, у вигляді сукупної продуктивності, агрегувати різні види виробничих факторів.

Праця частіше ніж будь-який інший фактор використовується для вимірювання продуктивності. Основна причина прерогативи продуктивності праці над іншими показниками вимірювання продуктивності полягає в тому, що витрати праці значно легше виміряти, ніж будь-які інші витрати. Тому у практиці господарювання саме продуктивність праці вважається головним показником ефективності виробництва. Спрощений підхід вимірювання продуктивності праці, за яким у Радянському Союзі розрахунки продуктивності проводилися лише стосовно робітників у основному виробництві, а весь персонал допоміжного виробництва та всієї виробничої інфраструктури виключався з розрахунку продуктивності праці на локальному рівні [1, с. 17], фальсифікував порівнянність темпів розвитку СРСР та інших країн світу, приховував дійсні тенденції в економіці країни. Цінність показника продуктивності праці проблематична для використання у капіталомістких, енергомістких галузях.

Дослідженням взаємозв'язку показника продуктивності праці та розширення виробництва, ефективності, повної зайнятості та економічного зростання велике значення надавали класики політичної економії. У сучасній літературі поняття «продуктивність праці» трактується по-різному, і єдиної думки у визначенні його сутності не досягнуто. Так, окремі автори вважають продуктивність праці узагальнюючим показником використання робочої сили, що характеризує співвідношення результатів праці та її витрат [2]. Інші визнають, що продуктивність праці характеризує результативність праці, її ефективність, є здатністю конкретної праці виробляти за одиницю часу певну кількість продукції [4]. З приводу того, що праця є одним з факторів, які використовуються для вимірювання продуктивності виробництва, вважаємо продуктивність праці частковим факторним показником продуктивності, що характеризується співвідношенням результатів праці та її витрат.

В останні роки в Україні посилилась увага до показника продуктивності праці з боку державних органів влади. Зокрема, Міністерством економіки України 26 грудня 2008 року було затверджено Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в економіці та за видами економічної діяльності [9]. Відповідно до затверджених рекомендацій, продуктивність праці розраховується на національному рівні, за видами економічної діяльності та для міжнародних порівнянь.

Продуктивність праці дозволяє виміряти насамперед ефективність використання живої праці. Проте, на макроекономічному рівні розрахунок даного показника на основі валового внутрішнього продукту виявляє вплив й інших факторів – зовнішніх і внутрішніх. Незважаючи на вплив даних факторів, аналіз динаміки продуктивності праці у взаємозв'язку з ВВП і чисельністю зайнятого населення дозволяє виявити екстенсивне або інтенсивне економічне зростання країни на певному етапі.

Рівень та динаміка продуктивності праці, перш за все, обумовлюється економічною ситуацією в країні, впливом на неї зовнішніх факторів. Так, сучасна економічна ситуація у світі характеризується високою регіональною варіативністю темпів економічного зростання.

Після періоду потужного зростання на початку XXI століття світова економіка в 2009 р. пережила скорочення в результаті глобальної фінансово-економічної кризи (рис. 1 [3]). У різних регіонах планети її вплив коливався в широких межах. У групі розвинених країн 2009 р. став вважатися роком «Великої рецесії», найбільш серйозного економічного спаду з часів Великої депресії 1930-х рр. Хоча в 2010 р. відновлення економіки було більш сильним, ніж очікувалося, криза державного боргу та різні заходи жорсткої економії згодом призвели до значного уповільнення економічного зростання, особливо в Європі. Групі країн з перехідною економікою вдалося уникнути повального спаду та зберегти більш високі темпи зростання, ніж у розвинених країн.

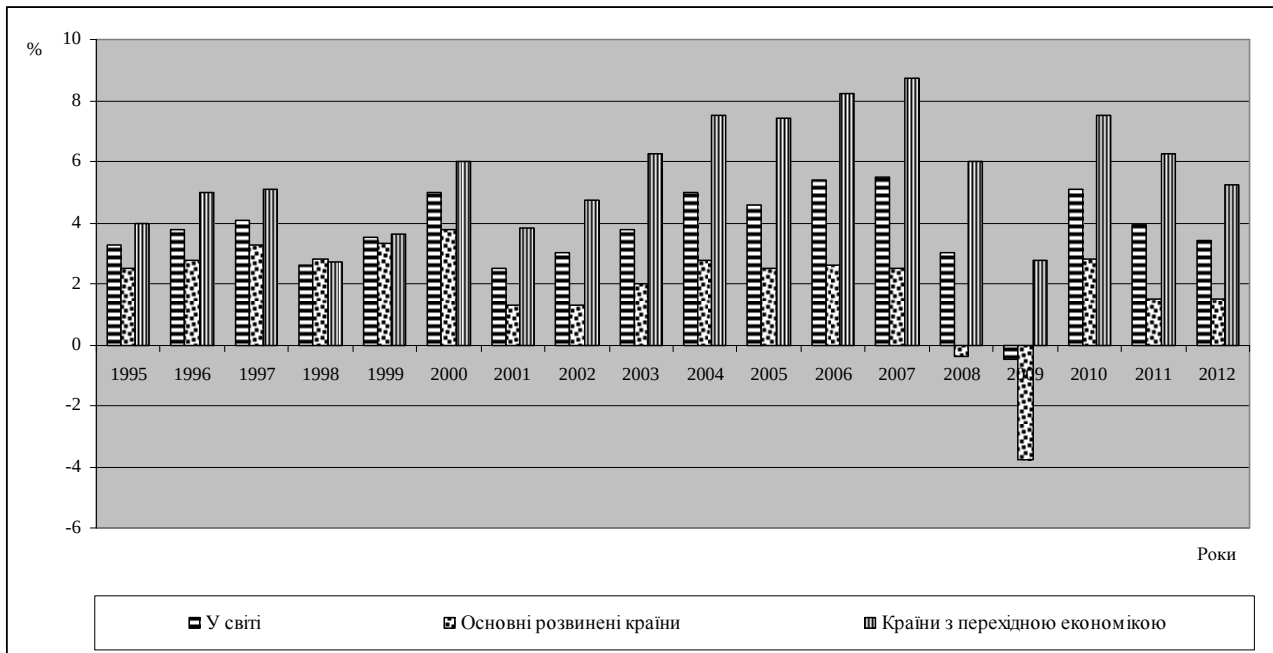


Рис. 1. Середньорічні темпи зростання ВВП в постійних цінах, %

Джерело: складено автором на основі [3]

Використовуючи запропоновану в Тимчасових методичних рекомендаціях розрахунку продуктивності праці в економіці та за видами економічної діяльності методику обчислення продуктивності праці на національному рівні, динаміку продуктивності праці в Україні за 2000-2012 рр. представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка продуктивності праці в Україні за 2000-2012 рр.

Показники	Рік												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП у фактичних цінах, млн. грн.	170070	204190	225810	267344	345113	441452	544153	720731	948056	913345	1082569	1302079	1408889
Чисельність зайнятого населення, тис. осіб	20175,0	19971,5	20091,2	20163,3	20295,7	20680,0	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20266,0	20324,2	20354,3
Продуктивність праці, тис. грн. / особу	8,43	10,22	11,24	13,26	17,00	21,35	26,25	34,48	45,21	45,23	53,42	64,07	69,22

Джерело: складено автором на основі [6]

Аналізуючи наведені у табл. 1 розрахунки, можна констатувати, що за період 2000-2012 рр. показник продуктивності праці в Україні має стійку тенденцію до зростання. Середній річний приріст показника складає 5,07 тис. грн. на одного зайнятого.

За статистикою Міжнародної Організації Праці, продуктивність праці у світі в цілому та за певними регіонами характеризувалась такими тенденціями: розвинені економіки та країни ЄС перевищували світовий показник продуктивності праці в 3,4 рази; Центральна та Східна Європа, а також країни СНД – в 1,1 рази; країни Близького Сходу – 1,6 рази [10].

За іншим джерелом порівняння Україна в 2008 р. за показником продуктивності праці, розрахованим як відношення ВВП в цінах за ПКС до однієї зайнятої особи, відставала від розвинених країн у 2,2-5,9 разів; від країн з перехідною економікою у 1,7-2,5 разів (табл. 2).

Таблиця 2

**Продуктивність праці в Україні та інших країнах
(US\$, в постійних цінах 1990 р.)**

Країни	Рік				
	1990	1995	2000	2007	2008
Україна	12,104	6,157	6,661	10,883	11,134
Австрія	36,542	38,457	44,305	48,118	48,121
Фінляндія	33,899	39,411	44,587	50,838	50,560
Франція	44,897	47,902	51,311	54,931	55,052
Норвегія	38,044	44,368	48,579	52,27	51,736
Польща	11,519	14,540	19,324	24,373	24,553
Швеція	33,126	37,929	42,911	49,548	48,987
Китай	2,562	3,941	4,660	9,574	10,378
Російська Федерація	15,281	10,761	11,991	17,85	18,702
Білорусь	14,248	10,842	14,63	25,168	27,547
Великобританія	35,069	39,996	44,657	50,989	51,697
США	47,907	51,455	57,909	63,783	65,480
Японія	37,144	38,765	40,771	45,687	45,587

Джерело: складено автором на основі [7]

Продуктивність праці, як найважливіший показник конкурентоспроможності економіки, безпосередньо пов'язана із заробітною платою, яка дозволяє оцінювати соціальні стандарти всіх верств населення. На думку західних економістів, конкурентні переваги – це не тільки продуктивність праці, але і співвідношення в рівні оплати праці всередині країни і за кордоном [5].

Для міжнародних порівнянь продуктивності та оплати праці Тимчасовими методичними рекомендаціями розрахунку продуктивності праці в економіці та за видами економічної діяльності встановлено необхідність використання зазначених показників у цінах за паритетом купівельної спроможності (ПКС), що нівелюють вплив внутрішніх цін. У табл. 3 представлено результати розрахунків щодо різниці між темпами продуктивності та оплати праці в Україні та інших країнах у 2000–2007 рр. [8].

Таблиця 3

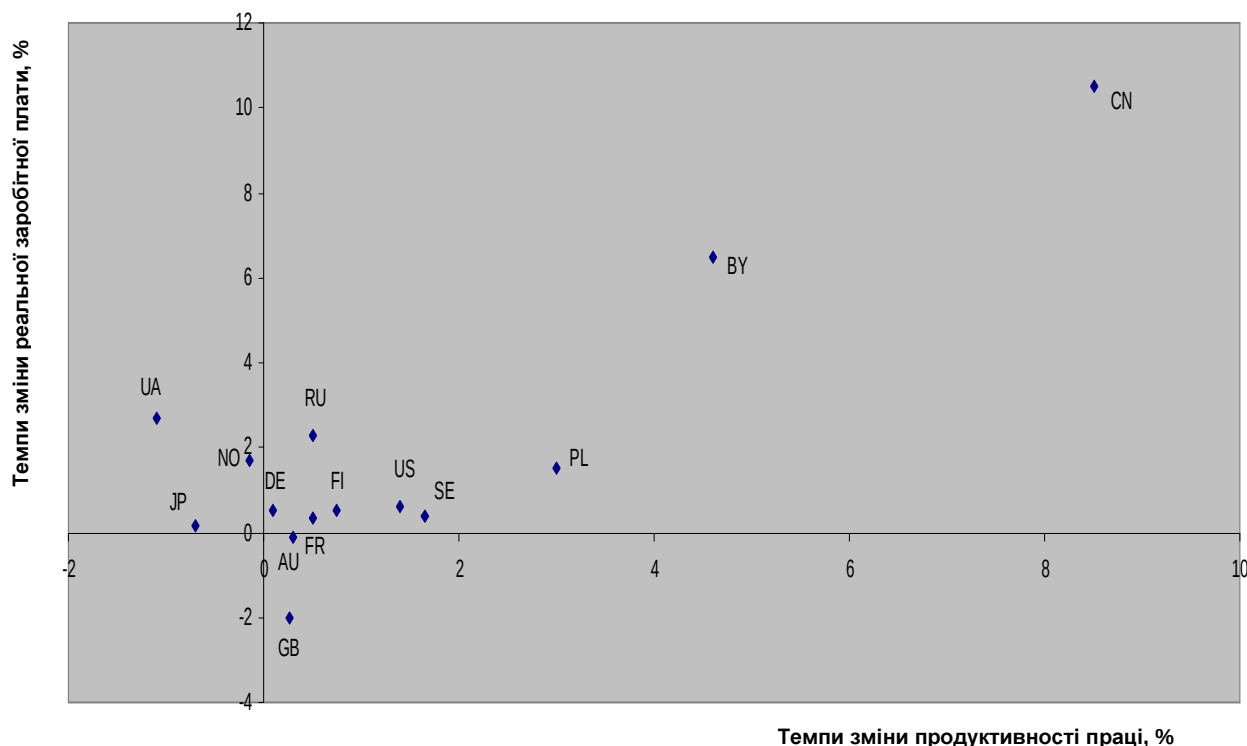
Різниця між темпами продуктивності та оплати праці в цінах за ПКС в Україні та інших країнах у 2000–2007 рр., %

Країна	Рік								Середній темп у 2001–2007 рр.
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Україна	4,9	-0,1	-8,4	-0,1	0,2	-7,8	-0,7	1,2	-2,24
Російська Федерація	-0,3	-7,5	-9,0	-0,7	2,4	5,2	-2,0	-5,2	-2,41
Польща	3,3	-2,1	4,9	2,6	5,6	1,0	0,9	1,0	1,99
Угорщина	-3,7	-0,3	-1,6	-0,9	-0,1	-1,5	1,3	-0,2	-0,49
Чеська Республіка	-1,4	9,0	-0,7	-10,2	9,2	-0,9	-0,2	0,5	0,95
Словаччина	0,8	2,3	-3,9	6,1	5,6	-1,2	1,3	1,1	1,60
Румунія	-19,4	1,2	2,8	6,1	1,3	-6,2	2,4	0,0	1,07
США	-1,9	0,3	0,9	0,8	1,4	0,7	0,4	-0,3	0,58
Німеччина	-1,4	0,6	0,8	0,7	1,8	2,1	1,9	1,4	1,31
Франція	-0,1	-0,6	-0,7	0,1	0,6	0,3	0,6	0,3	0,08
Великобританія	-2,2	0,5	1,1	0,9	0,3	-0,9	0,7	1,8	0,63
Японія	0,6	-0,3	1,2	1,3	2,6	-0,1	-0,9	2,4	0,88

Джерело: складено автором на основі [8]

Згідно з даними табл. 2, темпи зростання оплати праці в окремі роки у деяких країнах залишалися вищими за темпи продуктивності праці. Так, в Україні лише в 2000, 2004 та 2007 рр. темпи зростання продуктивності праці перевищували темпи оплати праці. Причому, середній темп зміни зазначених показників за досліджуваний період виразив зворотну тенденцію на рівні 2,24 %. Ще гіршою є тенденція співвідношення показників продуктивності та оплати праці тільки в Росії. Найкращі макроекономічні пропорції між темпами зростання продуктивності та оплати праці спостерігаються в Польщі, які за період 2001-2007 рр. склали 1,99%.

За період 2008-2011 рр. (рис. 2) в більшості країн світу відзначалася позитивна динаміка продуктивності праці. У багатьох з цих країн спостерігалось також помірне зростання реальної заробітної плати. Проте, лише в окремих країнах темпи зростання продуктивності праці переважали над темпами зростання заробітної плати. До цих країн можна віднести лише Великобританію, США, Швецію, Польщу, Австрію, Фінляндію, Францію.



CN – Китай; PL – Польща; UA – Україна; RU – Російська Федерація; BY – Білорусь; AU – Австрія; FI – Фінляндія; FR – Франція; DE – Німеччина; NO – Норвегія; SE – Швеція; GB – Великобританія; JP – Японія; US – США

Рис. 2. Темпи зміни продуктивності праці та заробітної плати в Україні та інших країнах у 2008–2011 рр.

Джерело: складено автором на основі [3]

Жодна з країн з перехідною економікою не характеризується позитивними макроекономічними пропорціями. Окрім того, Україна за період 2008-2011 рр. засвідчила від'ємні темпи зміни продуктивності праці.

Підвищення продуктивності економічної системи в цілому та продуктивності праці, зокрема, є одним з головних джерел зростання рівня задоволення потреб, підвищення добробуту населення та розвитку суспільства.

В економічній літературі з питань підвищення результативності діяльності підприємства більшість дослідників аналізують можливості підвищення ефективності виробництва за основними напрямками на основі використання чинників, які забезпечують підвищення продуктивності живої праці, матеріало-, фондо- та капіталовіддачі.

Для ефективного досягнення цілей та вирішення завдань щодо підвищення продуктивності праці на рівні окремого підприємства та країни в цілому потрібно застосовувати комплексний підхід, який може бути реалізований на основі принципів програмно-цільового підходу. Серед напрямків таких заходів можна виділити підтримку та стимулювання підприємств у реалізації програм з підвищення продуктивності праці, моніторинг зовнішніх факторів впливу на продуктивність праці господарюючих суб'єктів, системні заходи щодо розвитку пріоритетних галузей економіки.

Розвиток національної економіки має базуватися на переважаючому зростанні продуктивності праці порівняно з оплатою праці зайнятих. Якнайбільша позитивна різниця між темпами продуктивності й оплати праці є умовою формування конкурентоспроможної економіки. На даному етапі ринкових реформ виникає необхідність підвищення державного регулювання процесами, що відбуваються у сфері зайнятості та оплати праці працівників. Державне регулювання у сфері праці має передбачати, перш за все, удосконалення законодавчо-правової бази, нормативів, методики розрахунків та вимірювання продуктивності праці, проведення систематичного обліку та аналізу тенденцій у динаміці продуктивності праці та заробітної плати на основі постійного моніторингу для забезпечення оптимального співвідношення в темпах зростання даних показників.

Висновки з даного дослідження. Продуктивність забезпечує конкурентоспроможність економіки країни, регіону або окремого підприємства, впливає на створюваний продукт і добробут населення. Підвищення продуктивності праці та виробництва в цілому сприяє зростанню доходів працівників, узгодженню поточної виробничої діяльності із стратегічними пріоритетами, реалізації критеріїв продуктивного господарювання, забезпеченню конкурентних позицій підприємства.

Комплексний підхід щодо підвищення продуктивності праці передбачає підтримку та стимулювання підприємств у реалізації програм з підвищення продуктивності праці, моніторинг зовнішніх факторів впливу на продуктивність праці господарюючих суб'єктів, системні заходи щодо розвитку пріоритетних галузей економіки. Підвищення ефективності функціонування сфери зайнятості та оплати праці працівників обумовлює впровадження її державного законодавчо-правового та нормативного регулювання, моніторингу основних макроекономічних показників та пропорцій.

Література

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 1022 с.
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник / О. А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К. : Знання, – 2009. – 390 с.
3. Доклад «Заработная плата в мире в 2012-2013 гг.»: Заработная плата и справедливый рост / ГТПДТ и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – Москва : МОТ, 2013. – 112 с.
4. Економіка підприємства : підручник / Петрович Й. М., А. Ф. Кіт, В. В. Кулішов [та ін.] ; за заг. ред. Й. М. Петровича. – Львів : Новий світ-2000, 2004. – 680 с.
5. Кругман П. Р. Международная экономика. Теория и политика : пер. с англ. / П. Р. Кругман, М. Обстфельд ; под ред. В. П. Колесова, М. В. Кулакова. – М. : Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Міжнародної Організації Праці. Ключові показники ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kilm.ilo.org/KILMnetBeta/default2.asp>
8. Соколик М. П. Продуктивність та оплата праці за паритетом купівельної спроможності в Україні та інших країнах: порівняльний аналіз / М. П. Соколик // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 85-103.
9. Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства економіки України від 26 груд. 2008 р., № 916. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0916665-08>.

10. Global employment trends : May 2009 update / International Labour Office. – Geneva : ILO, 2009. – p.15.

References

1. Aivazian, S.A. and Mkhitarian, V.S. (1998), *Prikladnaia statistika i osnovy ekonometriki* [Applied Statistics and Fundamentals of econometrics], JuNITI, Moscow, Russia, 1022 p.
2. Hrishnova, O.A. (2009), *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and social and labor relations], textbook, Znannia, Kyiv, Ukraine, 390 p.
3. *Doklad «Zarabotnaia plata v mire v 2012-2013 gg.»: Zarabotnaia plata i spravedlivyi rost* [Report of "Wages in the world in 2012-2013": Wages and equitable growth] / GTPDT i Bjuro MOT dlja stran Vostochnoi Evropy i Centralnoi Azii, MOT, Moscow, Russia, 112 p.
4. Petrovich, Y.M., Kit, A.F., Kulishov, V.V., etc. (2004), *Ekonomika pidpriemstva* [Economics of Enterprise], textbook, Novyi svit-2000, Lviv, Ukraine, 680 p.
5. Krugman, P.R. and Obstfeld, M. (1997), *Mezhdunarodnaia ekonomika. Teoriia i politika* [The international economy. Theory and politics], Ekonomicheskii fakultet MGU, JuNITI, Moscow, Russia, 799 p.
6. *Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy* [The official website of the State Statistics Committee of Ukraine], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. *Ofitsiinyi sait Mizhnarodnoi Orhanizatsii Pratsi. Kliuchovi pokaznyky rynku pratsi* [Official site of the International Labour Organisation: Key indicators of the labor market], available at: <http://kilm.ilo.org/KILMnetBeta/default2.asp>
8. Sokolyk, M.P. (2011), "Productivity and wages at PPP in Ukraine and other countries: a comparative analysis ", *Ekonomika i prohnouzuvannia*, no. 1, pp. 85-103.
9. *Tymchasovi metodychni rekomendatsii rozrakhunku produktyvnosti pratsi v tsilomu v ekonomitsi ta za vydamy ekonomichnoi diyalnosti*, [The Temporary methodical recommendations calculating of labor productivity in the economy as a whole and by economic activities], available at: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0916665-08>.
10. Global employment trends : May 2009 update, International Labour Office, Geneva, ILO, p.15.

УДК 330.111.42

Дронь Є.В.,
к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства
Андрійчук Х.В., Дума Н.В.
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Dron' E.,
Cand. Sci. (Econ.), senior lecturer of the
department of Economics of Enterprise
Andriychuk K., Duma N.
Chernivtsi Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

LABOR POTENTIAL OF THE REGION: PRECONDITIONS AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT

Постановка проблеми. Соціально-економічна система України постійно перебуває під дією різноманітних факторів, що трансформують її структуру, змінюють характер економічних відносин і тим самим впливають на відтворення та розвиток трудового ресурсу, формування трудового потенціалу регіонів. Нагальним питанням є визначення тенденцій та перспектив розвитку трудового потенціалу території, як вагомого фактору економічного зростання. Для ґрунтовного осмислення ситуації та створення адекватного передбачення необхідно провести ретроспективний аналіз факторів, які здійснювали вплив на формування та розвиток трудового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження процесу формування трудового потенціалу в регіональному вимірі активно вивчалися українськими економістами, демографами: Мікловдою В.П., Ленделом М.А., Пітюличем М.І., Пітюличем М.М., Школою І.М., які здійснили суттєвий вклад в розвиток даного напрямку. Однак, як показує аналіз результатів дослідження, зазначена проблема потребує додаткової уваги, а саме вивчення історичних передумов, які визначають якісні та кількісні характеристики трудового ресурсу регіону.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження реальних історичних передумов, які впливали на розвиток та типологію демографічних процесів в регіоні, виявлення причин, які прямо чи опосередковано впливають на формування трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чисельність населення Чернівецької області піддавалася постійній зміні внаслідок дії низки об'єктивних причин. До них слід віднести: соціально-економічні чинники, природні демографічні цикли, тип відтворення, міграційні процеси та ін. Особливості історичного розвитку України сильно впливають на динаміку чисельності всього населення і, зокрема, ресурсів для праці. Це передусім перша і друга світова та громадянська війни, індустріалізація, колективізація, голодомори, участь у військових конфліктах, чорнобильська трагедія та глибока криза 90-х років. Внаслідок цих подій не лише гинула або ставала інвалідами велика кількість молодих та здорових людей, але і різко зменшувалася народжуваність, деформувалася статеві-вікова структура населення.

Якщо графічно відобразити вікову структуру наявного населення Чернівецької області станом на 2011 рік, то можна встановити залежність кількості населення від факторів та історичних подій, які прямо чи опосередковано впливають на цей процес (рис. 1).

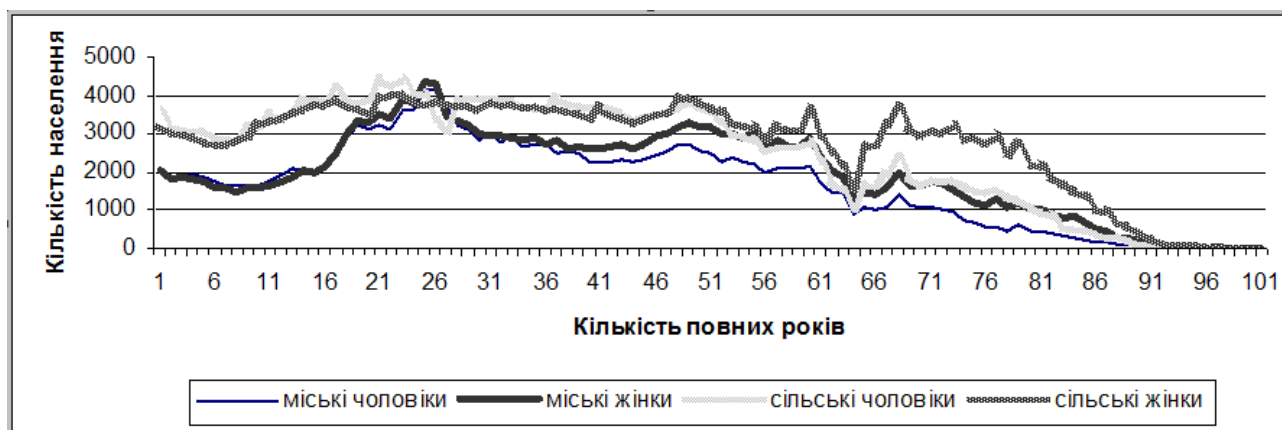


Рис. 1. Статтєво-вікова структура жителів міських поселень та сільської місцевості в Чернівецькій області в 2011 році.

**Джерело: розраховано за даними [1, с.45-49].*

Досліджуючи рис. 1, можна спостерігати позитивну тенденцію зростання народжуваності. Так, кількість дітей, народжених після кризи 90-х років минулого століття в Чернівецькій області постійно зростає. Зокрема, в 2011 році порівняно з 2010 роком інтенсивність народжуваності по області збільшилась з 11,1% до 12,2%. Зростання народжуваності відбулося в усіх районах області.

Народжуваність у сільській місцевості залишається традиційно вищою ніж у міських поселеннях (13,1% проти 11,1%). Це закономірно, адже сільське населення є консервативнішим в питаннях створення сім'ї та народження дітей. Окрім того, сільське населення переважає в структурі жителів краю. Саме тому кількість дітей дошкільного та шкільного віку більша в сільській місцевості.

Разом з тим, рівень народжуваності залишається недостатньо високим, щоб компенсувати показники смертності та вплинути позитивно на динаміку відтворення. Сучасний тип відтворення передбачає невисоку народжуваність. Обумовлюється це соціальним розвитком, новими економічними умовами, новими вимогами до якості життя та зміною типу трудової активності. Можна деталізувати причини, які негативно впливають на народжуваність [3, с.101]: низький рівень життя, невпевненість у завтрашньому дні, недостатнє забезпечення житлом, зміна традицій створення сім'ї, висока кількість розлучень, зміна ролі жінки в суспільстві, фемінізація і, як наслідок, зміщення репродуктивного віку у жінок, нерозвинена система охорони здоров'я населення, а також чимало інших більш або менш впливових чинників. Окрім того, сучасним соціально-економічним середовищем створені нові норми та стандарти, за якими змінюється роль жінки в сім'ї. Жінки активно залучаються до економічної діяльності, що позбавляє їх можливості виховувати велику кількість дітей. Так в [4, с.21] наголошують на вагомості впливу зайнятості жінок на дітородну активність.

Намагаючись збільшити народжуваність, держава використовує різноманітні соціально-економічні важелі. Зокрема, створені програми захисту здоров'я, що повинні знизити рівень дитячої смертності при народженні та в перший рік життя. Створена нова прогресивна система соціальних виплат грошової допомоги при народженні дитини. Також розроблена система пільг для багатодітних сімей. Виникає потреба дослідження ефективності запропонованих заходів.

Потрібно враховувати, що Україна відійшла від традиційного типу відтворення, який характеризувався високою нерегульованою народжуваністю і високою смертністю ще в середині ХХ століття. Якщо до середини ХХ століття в аграрній країні велика кількість дітей в родині сприяла ефективнішому веденню господарства, була запорукою економічного процвітання, то на даний час, багатодітність значно обмежує економічну активність батьків [4, с. 45].

В останні роки ми спостерігаємо певне збільшення народжуваності. Поширеною думкою є те, що збільшення народжуваності стало наслідком вдалої соціально-

демографічної політики уряду. Однак, досвід багатьох країн показує, що запровадження навіть дуже великих за обсягом платежів при народженні дитини не здатне забезпечити сталого і, навіть, реального поліпшення демографічної ситуації. Викликане такими заходами соціально-демографічної політики зростання народжуваності переважно відбувається внаслідок зсуву "календарів народжень", коли жінки вирішують народити раніше, аніж збиралися. Як зазначають в [5, с.45], такий зсув "календарів народжень" з часом може призвести до спаду народжуваності та до непередбачуваної репродуктивної поведінки.

Отже, плануючи заходи демографічної політики, покликані стимулювати дітородну активність населення, потрібно прогнозувати результати та ефективність запровадження таких дій. Проведена робота не в змозі суттєво змінити тип відтворення. Фактично, економічні заходи не спонукають жінок народжувати більше дітей, вони можуть тільки мотивувати народити швидше запланованого терміну. Тому запропоновані економічні заходи в змозі лише тимчасово знизити темп скорочення та зняти соціальну напругу.

Більш імовірно, кількість народжених нащадків залежить від чисельності "покоління батьків". Можна констатувати той факт, що по Чернівецькій області найбільше народжено дітей матерями, які досягли віку 20–29 років. Враховуючи це, можна спостерігати на рис.1 певну циклічність. Так переважна кількість дітей 6-10 років, очевидно, народжені батьками, які на даний момент часу досягли приблизно 26-40 років. І надалі спостерігатиметься деяке збільшення кількості нащадків, яке є наслідком збільшення кількості 20-29 річних жінок.

Активізація процесу, яка відповідає діапазону 20-29 років має також причини. Громадяни, які досягли на момент 2010 року 20-29 років, народженні з 1981 по 1990 роки. В той час спостерігався бум народження, який є наслідком високої народжуваності в 1961–1965 роках.

Крім цього, можна бачити цікаву особливість: разом зі зростанням кількості на цьому діапазоні спостерігається зростання частки міських жителів та зниження частки сільських жителів відповідного віку. Частково це можна пояснити тим, що саме з 1981 по 1989 роки спостерігався масовий відплив населення з сіл в міста. В основному це були молоді люди репродуктивного віку, які, змінюючи місце проживання, народжували дітей вже в містах. Можна припустити, що тому і спостерігається збільшення жителів міста цього вікового діапазону. Також збільшення міських жителів цього вікового діапазону частково відбулося за рахунок міграції сільської молоді до міст і в наш час.

Закономірна невелика кількість жителів, які на момент 2011 року досягли 64-70 років. Адже момент їх народження припав на воєнні та повоєнні роки. Наслідки війни також виявляються в зменшенні кількості нащадків і прослідковується хвилеподібно по всій віковій структурі населення.

Починаючи з 40-річного віку, диспропорція між кількістю жінок і чоловіків однакової вікової групи стає більш очевидною. Населення стає більш фемінізованим з віком. Надвисока та передчасна смертність чоловіків порівняно із жінками призводить до значної статеві диспропорції. Якщо в молодших вікових групах кількість хлопчиків переважає кількість дівчаток, то в підлітковому періоді їх чисельність вирівнюється і надалі з віком кількість жінок все більше переважає над кількістю чоловіків. Пояснюється підвищена смертність чоловічої статі більшою схильністю до девіантної поведінки.

Суттєва різниця в чисельності між жінками і чоловіками старшими за 70 років частково пояснюється значними втратами чоловічого населення у Великій Вітчизняній війні, а частково – довгою тривалістю життя жінок.

Висновки та подальші дослідження. В рамках проведеного дослідження виділено низку причин, які прямо чи опосередковано впливають на темпи відтворення та визначають статеві-вікову структуру населення. Можна зробити висновки, що сучасна ситуація обумовлюється рівнем соціального розвитку суспільства, новими економічними умовами, новими вимогами до якості життя, зміною типу трудової активності. До причин, які негативно впливають на відтворення, слід віднести: низький рівень життя, невпевненість у завтрашньому дні, недостатнє забезпечення житлом, зміну традицій створення сім'ї, високу кількість розлучень, зміну ролі жінки в суспільстві, фемінізацію і, як наслідок, зміщення репродуктивного віку у жінок, нерозвинену систему охорони здоров'я населення, а також чимало інших більш або менш впливових чинників. Можна констатувати, що рівень народжуваності залишається недостатньо високим, щоб компенсувати показники смертності

та вплинути позитивно на динаміку відтворення, більш того, в найближчій перспективі не можна прогнозувати кардинальну зміну темпів відтворення.

Потрібно наголосити на важливості врахування результатів дослідження органами державної влади та місцевого самоврядування в процесі формування програм та заходів, які спрямовані на покращення демографічної ситуації.

Література

1. Статистичний збірник. Населення Чернівецької області – 2010 / Головне управління статистики у Чернівецькій області / За ред. Ротаря А.В. – Чернівці, 2011. – 172 с.
2. Дронь Є.В. Моделювання трудовресурсної ситуації на території Чернівецької області з урахуванням змін чисельності та структури населення / Дронь Є.В. // Вісник Львівського університету (економічна серія). – Львів, 2010. – Вип. № 22. – С. 234–241.
3. Населення України. Трудова еміграція в Україні : монографія / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2010. – 233 с.
4. Населення України. Соціально – демографічні проблеми українського села: [монографія] / За ред.. Гніденка І.Ф. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 468 с.
5. Сім'я та сімейні відносини в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку: [монографія] / Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Український центр соціальних реформ Фонд народонаселення ООН. – К. : ТОВ «Основа-Принт», 2009. – 248 с.
6. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: [національна доповідь] / за заг. ред. В.М. Геєця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
7. Стан зареєстрованого ринку праці за 2012 рік [Економічна доповідь] / Головне управління статистики у Чернівецькій області. – Чернівці, 2013. – 34 с.
8. Статистичний збірник. Економічна активність населення України 2011 р. / Державний комітет статистики України. – К., 2012. – 235 с.

References

1. Statistical collection. Population of the Chernivtsi area – 2010 (2011), Main administration of statistics is in the Chernivtsi area, Chernivtsi, 172 p.
2. Dron, Ye.V. (2010), Design of trudosresursnoy situation on territory of the Tchernivtsi area taking into account the changes of quantity and structure of population, Visnyk Lvivskoho universytetu (ekonomichna seriia), iss. no. 22, pp. 234–241.
3. Libanova, E.M. (2010), Population of Ukraine. Labor migration in Ukraine, monograph, of In-t of demography and social researches of NAN of Ukraine, Kyiv, Ukraine, 233 p.
4. Hnidenko, I.F. (2007), Population of Ukraine. Socially are demographic problems of the Ukrainian village, monograph, of In-t of demography and social researches of NAN of Ukraine, Kyiv, Ukraine, 468 p
5. Family and family relationships in Ukraine: current state and development trends (2009), monograph, An institute of demography and social researches of NAN of Ukraine, of Ukrainian is a center of social reforms Fund of population of UNO, of LTD. «Basis-Print», Kyiv, Ukraine, 248 p.
6. Heiets, V.M. (2009), Socio-economic state of Ukraine : consequences are for people and state, NVC NBUV, Kyiv, Ukraine, 687 p.
7. A registered market of labour condition is for 2012 (2013), Main Department of Statistics in the Tchernivtsi region, Tchernivtsi, 34 p.
8. Statistical collection. Economic activity of population of Ukraine of 2011 (2012), State committee of statistics of Ukraine, Kyiv, Ukraine, 235 p.



МАРКЕТИНГ І РИНКОВІ ВІДНОСИНИ

УДК 631.330.32:115.1

Федорак В.І.,
*к.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту та туризму
Інститут управління природними ресурсами
Університету економіки та права „КРОК”*

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Fedorak V.I.,
*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
Head of Department of the Management and Tourism
Institute of Natural Resources Management
University of Economics and Law "KROK",
Kolomyia, Ukraine*

INNOVATIVE INVESTMENT DEVELOPMENT AS THE BASIS FOR AGRICULTURAL PRODUCTION

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток та технічне забезпечення аграрного виробництва набуло досить актуального значення у період формування ринкових відносин у сільському господарстві. Традиційні технології та техніка, що застосовувалися у попередній період застаріли і потребують оновлення. Постає завдання необхідності переведення аграрного виробництва на модель інноваційно-інвестиційного розвитку та модернізації аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку та інвестиційного забезпечення технічного оновлення сільського господарства досліджували Я.К. Білоусько, С.А. Володін, В.В. Іванишин, В.І. Кравчук, П.М.Музика, В.П. Петров, Г.М. Підлісецький, О.Г.Шпикуляк, О.В. Шубравська та інші вчені. Інноваційні процеси останніми роками досліджували російські вчені В.Д. Гончаров, С.В. Котев та ін.

Необхідність активізації інноваційної діяльності зумовлена сучасними вимогами щодо економії всіх видів ресурсів, впровадження альтернативних джерел енергії та дотримання умов збалансованого природокористування в аграрному виробництві. В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів необхідно визначити першочергові заходи для активізації інноваційної діяльності в аграрному секторі.

Постановка завдання. Основною метою даного дослідження є вивчення стану інноваційно-інвестиційної діяльності у сфері аграрного виробництва та встановлення механізмів залучення у галузь інвестиційних ресурсів, а також визначення основних заходів активізації інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним стратегічним завданням державної політики у сфері аграрної економіки є формування конкурентоспроможного аграрного виробництва, яке здатне забезпечити продовольчу безпеку держави, глибину переробки сировинних матеріалів та нарощування експорту окремих видів сільськогосподарської продукції. Фундаментальною основою підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції є державна підтримка наукових досліджень, впровадження ресурсозберігаючих та екологічно чистих „зелених” інноваційних технологій. Техніко-технологічне оновлення повинно охопити усі ланки агропромислового комплексу – сільське господарство, агропереробку та сільськогосподарське машинобудування. Важливе

завдання у цьому структурному ланцюгу відводиться аграрному виробництву [1, с. 3-9; 2, с. 132].

Вивчення та узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду у сфері інноваційного розвитку аграрного виробництва дає змогу вибудувати стратегію інноваційної діяльності. Однією із форм інноваційної діяльності виступає інноваційне підприємництво, що є новою формою інтеграції науки та виробництва. Інноваційне підприємництво робить перші кроки в аграрній сфері [3, с. 26-30].

Для активізації цієї діяльності необхідні спільні зусилля підприємців, державних органів управління та науково-дослідних установ, які мають мати спільні мотиваційні чинники. Залежно від рівня розвитку ринкових відносин змінюються форми і методи реалізації мотиваційних чинників. Так, на даному етапі ще недостатньо розвинуто інноваційне підприємництво, яке повинно об'єднати підприємців та науковців спільною метою – створення інноваційного продукту. Інноваційна діяльність охоплює наукові, управлінські, виробничі, технологічні, маркетингові та інші фактори, які знаходяться у функціональному взаємозв'язку і створюють інноваційний продукт. Але реалізація інноваційних рішень стримується, на наш погляд, через такі причини:

По-перше, ще недостатньо сформована психологія інноваційного підприємництва, як необхідної умови підприємницької діяльності. Значна частина аграріїв сподіваються отримувати доходи, застосовуючи традиційні агротехнології. Але такий підхід не спроможний забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції. Новаторський підхід повинен стати основою ідеології підприємництва працівників галузі та державних управлінців різних рівнів.

По-друге, інноваційне підприємництво характерне невизначеністю майбутніх результатів та значними ризиками, що негативно впливає на залучення інвестиційних ресурсів.

По-третє, відсутня правова регламентація інноваційного підприємництва та трансферу технологій, який охоплює весь життєвий цикл від визначення напрямку науково-технічної розробки до реалізації готової технології кінцевим споживачам, включаючи етапи просування продукту на інноваційний ринок, пошуку контрагентів, адаптації технології до потреб практичного застосування, вимог ринку та комерціалізацію.

По-четверте, відсутність системної державної політики щодо підтримки інноваційного підприємництва та зацікавленості підприємців впровадження інноваційних рішень, адже з економічної точки зору найбільш вагомими залишаються показники прибутковості та інноваційної діяльності. У зарубіжних країнах рівень інноваційної діяльності враховується на усіх етапах розвитку підприємства та є визначальним для подальшого розвитку. Тому кожне підприємство формує свою стратегію розвитку з врахуванням наукових досліджень та прогнозів.

По-п'яте, відсутність координації та недостатня співпраця науково-дослідних установ (вищі навчальні заклади, галузеві НДІ НААНУ та ін.) з підприємницькими структурами з питань науково-технічного прогресу, нових агротехнологій (органічне землеробство, точний висів та ін.), світових тенденцій розвитку сільськогосподарського машинобудування, нових організаційних форм організації та управління аграрним виробництвом й інших напрямів активізації інноваційної діяльності.

По-шосте, недостатнє інформаційне забезпечення з питань інноваційної діяльності усіх структурних елементів інноваційного процесу. Надання консультаційних послуг підприємцям, урядовим, державним установам з питань економічної, фінансової, науково-технічної політики та стратегії.

Оскільки в Україні розвиток інноваційного підприємництва знаходиться лише на стадії становлення, тому необхідно наблизити науковий потенціал до потреб ринкової економіки, забезпечити комерціалізацію наукової продукції, сформувати конкурентне середовище та прискорити впровадження наукових досліджень. Для вивчення стану інноваційної діяльності вперше в Україні Інститут економіки та прогнозування НАН України спільно із Державною службою статистики України провели обстеження 58 сільськогосподарських підприємств за 2009-2011 роки. Підприємства вибрані на основі офіційної інформації з площею сільгоспугідь від 10 га до 57 тис. га з достатнім рівнем прибутковості. За результатами обстеження встановлено загальні закономірності агроінноваційної діяльності, а саме: рівень інноваційної

активності у рослинництві – 57%, тваринництві – 30%; переважне впровадження іноземних розробок; переважання власних джерел інвестування; різноспрямованість інновацій за видами (ресурсні інновації – 88%, технології 77%, навчання кадрів); впровадження інновацій в охорону довкілля – понад 50%. У рослинницьких підприємствах переважно впроваджують такі інноваційні технології, як No-till, Mini-till, точне й органічне землеробство, GPS-моніторинг, точний висів, крапельне зрошення, чизельний обробіток ґрунту, фенний спосіб обприскування рослин [4, с. 77-81].

Розглядаючи питання інноваційно-інвестиційного розвитку, не можна спрощено підходити до комерціалізації нововведень. Не можна спрощувати підходи до інтеграції НР, НДР та ДКР з потребами агровиробників тому, що завдання, етапи та стадії наукових досліджень не ідентифікуються (не співпадають з мотивами та світосприйняттям) з потребами виробництва. Спроби реформувати науку на ринкових засадах дещо порушили постулати наукової та науково-технічної діяльності. Тому концепція інтеграції галузевої науки спрямована на створення ефективної наукоємкої аграрної сфери, спроможної забезпечити функціонування та розвиток конкурентоспроможного агропромислового комплексу [5, с. 3-22; 6; 7; 8].

Інноваційна діяльність підприємства залежить від сукупних факторів сприйняття інноваційної діяльності, тобто наскільки воно володіє інноваційним потенціалом та виробнича система готова впровадити інновацію. Можливість впровадження інновацій в аграрних підприємствах визначається зовнішніми факторами (конкуренція, попит-пропозиція, науково-технічні зв'язки та ін.) та внутрішніми (інноваційна активність, мотивації, система управління та прийняття рішень та ін.).

Враховуючи те, що населення планети зростає більш швидкими темпами (1,4% в рік) ніж виробництво продуктів харчування (0,9% в рік) необхідно спрогнозувати обсяги виробництва всіх видів сільськогосподарської продукції. Тому тенденції постійного збільшення обсягів сільськогосподарського виробництва із застосуванням інноваційних технологій будуть зберігатися і в перспективі та будуть розвиватися на основі моніторингу попиту на сільськогосподарську продукцію. Попит на сільськогосподарську сировину і продукти харчування на вітчизняному ринку та у світі постійно зростає. За прогнозами науковців, така тенденція у світі збережеться на найближчі 50 років [6, с. 118-124; 9].

Для забезпечення сталого розвитку аграрного виробництва насамперед необхідно покращити систему землекористування та створити умови для інноватики на всіх етапах аграрного виробництва. Такий розвиток можливий на основі впровадження прогресивних форм та методів інженерно-технічного забезпечення. Тому сучасну систему інженерно-технічного забезпечення слід розглядати як частину системи інноваційної діяльності [10; 11, с. 118-129].

Найбільш стійкий розвиток аграрного виробництва, конкурентоспроможність продукції на вітчизняному і світовому ринках можна досягнути на основі інноваційних технологій та рішень, а саме:

- впровадження наукових досягнень, технічне й технологічне переоснащення аграрного виробництва та перехід ресурсозберігаючі технології;
- прискорення трансферу технологій сортів рослин, агротехнологій органічного точного землеробства, системи машин, альтернативних видів енергії;
- забезпечення населення продуктами харчування відповідно до норм харчування та нарощування виробництва екологічно чистої продукції, отриманої за інноваційними технологіями;
- оптимізація співвідношення обсягів експорту та імпорту сільськогосподарської продукції з акцентом на експорт продукції з достатньою глибиною її переробки та обґрунтований імпорт;
- вдосконалення методів мотивації працівників на розробку, впровадження та виробництво інноваційної продукції;
- вдосконалення механізмів управління науково-виробничими (кластерними) об'єднаннями з інноваційними технологіями та інвестиційним забезпеченням інновацій, об'єднання зусиль науково-дослідних, підприємницьких і виробничих структур на випуск інноваційної продукції;

– формування інвестиційних ресурсів для забезпечення та стимулювання інноваційного розвитку аграрно-продовольчого комплексу з відповідними інституційними структурами та кваліфікованими працівниками. Необхідно створити систему механізмів, що будуть сприяти інноваційному розвитку з мінімальним впливом інституційних чинників;

– розгляд інновацій та інвестиційної діяльності у тісному взаємозв'язку. Наявність інвестиційних ресурсів створюють об'єктивні умови для генерації та впровадження інновацій в основні засоби виробництва, агротехнології, управлінську сферу та людський капітал;

– підвищення ефективності використання земельних, трудових, матеріальних та фінансових ресурсів шляхом створення спільних виробництв з іноземним капіталом та інтеграційним об'єднанням товаровиробників у науково-виробничо-комерційні структури;

– покращення якості підготовки фахівців із землеустрою, аграрного виробництва, інженерно-технічного забезпечення, інноваційної та комерційної діяльності, що є необхідною умовою

– технічне переоснащення галузі, насамперед сільськогосподарських машин, які повинні відповідати агротехнічним вимогам, потребам споживачів та останнім досягненням науки і техніки.

Отже в умовах глобалізації й інтеграції України в світовий простір необхідною умовою є забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на вітчизняному та світовому ринках.

Висновки та подальші дослідження. Враховуючи викладене вище, можна стверджувати, що у зв'язку з недостатньою державною підтримкою інноваційної діяльності аграрних підприємств та відсутністю сприятливої кредитно-фінансової системи, власні кошти підприємств, амортизаційні відрахування та кошти від продажу застарілого обладнання залишаються основними джерелами інвестування. В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів необхідно інтегрувати всіх учасників ринку інноваційних ідей, розробок, товарів та послуг (науковців, винахідників, економістів, менеджерів, аграріїв) в один організаційно-економічний механізм з відповідною правовою базою, яку необхідно створити у найближчий час.

В аграрному виробництві особливо важливими елементами впливу на ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності є: обґрунтування оптимальних розмірів землекористування, які впливають на ефективне завантаження техніки; застосування науково-обґрунтованих сівозмін і розмірів площ сільськогосподарських культур; відповідна система інженерно-технічного забезпечення сільськогосподарських робіт.

Таким чином, для розв'язання завдань інноваційного розвитку аграрного виробництва необхідно створити систему інформаційно-консультаційних послуг для ознайомлення з сучасними розробками конкурентоспроможної наукової продукції та послуг, а також створити психологічні умови сприйняття агроформуваннями наукових досягнень.

Література

1. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва. / М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іванина // Економіка АПК. – К. : – 2009. – № 9. – С. 3-9.
2. Білоусько Я.К. Тенденції і перспективи техніко-технологічного переоснащення сільського господарства / Я.К. Білоусько, В.Л. Товстопят // Агроінком. – К. : – 2011. – № 7-9. – С. 132.
3. Інноваційні процеси в аграрному секторі економіки / П.А. Лайко, М.М.Кулаєць, М.Ф. Бабієнко та ін. // Економіка АПК. – К. : – 2009. – № 9. – С.26-30.
4. Шубравська О.В. Розвиток агроінноваційної діяльності в Україні / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка АПК. – К. : – 2013. – № 4. – С. 77-81.
5. Присяжнюк М.В. Концептуальні засади інноваційно-інвестиційного розвитку Національної академії аграрних наук України / М.В. Присяжнюк, В.Ф. Петриченко В.Ф. Володін // Економіка АПК. – К. : – 2013. – № 4. – С. 3-22.
6. Шпак А.П. Стратегія перспективного розвитку агропромислового виробництва Беларуси / А.П. Шпак // Економіка АПК. – К. : – 2013. – № 1. – С. 118-124.

7. Гончаров В.Д. Развитие инновационных процессов в агропромышленном комплексе России : моногр. / В.Д. Гончаров, С.В. Котеев, Н.Г. Рамазанов. – М. : Изд-во РГАУ-МСХА, 2012. – 196 с.
8. Музика П.М. Інноваційне підприємництво в аграрному виробництві України : моногр. / П.М. Музика. – Львів: ПГ1 «Кварт», 2005. – 306 с.
9. Россоха В.В. Формування інноваційно-інвестиційної політики в аграрній сфері економіки: моногр. / В.В. Россоха, О.М. Гусак. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2011. – 240 с.
10. Шпикуляк О.Г. Інноваційна діяльність як процес створення інновацій / О.Г. Шпикуляк, Л.М. Білозор, С.М. Удовиченко // Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
11. Шубравська О.В. Розвиток сільського господарства України в умовах дії інноваційних чинників / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка та прогнозування. – К. : – 2011. – № 2. – С. 118-129.

References

1. Demianenko, M.J. and Ivanyna, F.V. (2009), State support as a factor of competitive agricultural production, *Economy APC*, Kyiv, Ukraine, no. 9, pp. 3-9.
2. Bilousko, Y.K. and Tovstopyat, V.L. (2011) Trends and prospects of technical and technological re-equipment of agriculture, *Ahroikom*, Kyiv, Ukraine, no.7-9, 132 p.
3. Laiko, P.A., Kulaiets, M.M., Babienko, M.F., etc. (2009), Innovation processes in the agricultural sector, *Economy APC*, Kyiv, Ukraine, no. 9, pp. 26 -30.
4. Shubravska, O. and Prokopenko, K.O. (2013), The development of agricultural of innovation activity in Ukraine, *Economy APC*, Kyiv, Ukraine, no.4, pp. 77-81.
5. Prysiashniuk, M.V., Petrychenko, V.F. and Volodin, S.A. (2013), Conceptual foundations of innovation and investment of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine, *Economy APC*, Kyiv, Ukraine, no. 4, pp. 3-22.
6. Shpak, A.P. (2013), The strategy of perspective development of agroindustrial production in Belarus, *Economy APC*, Kyiv, Ukraine, no. 1, pp. 118-124.
7. Goncharov, V.D., Koteev, C.B. and Ramazani, N.G. (2012), The development of innovative processes in the agro-industrial complex of Russian, monograph, 196 p.
8. Muzyka, P.M. (2005), Innovative entrepreneurship in the agricultural production of Ukraine, monograph, 306 p.
9. Rossokha, V. and Husak, O.M. (2011), Formation of innovative investment policies in the agricultural sector of the economy, monograph, NNTS "IAE", Kyiv, Ukraine, 240 p.
10. Shpykuliak, O.H., Bilozor, L.M. and Udovychenko, S.M. (2010), "The Innovative activity as a process of the creation of innovations" In: Sabluk, P.T., Shpykuliak, O.H., Kurylo, L.I. etc. *Innovation in agriculture: institutional aspect*, monograph, NNTS "IAE", Kyiv, Ukraine, 706 p.
11. Shubravska, O. and Prokopenko, K. (2011), The development of agriculture in Ukraine in terms of innovative factors, *Economics and Forecasting*, Kyiv, Ukraine, no. 2, pp. 118-129.

УДК 65.011.8:06.05:631.11

Никончук В.М.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Цимбріляк К.С.,
ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені
академіка Степана Дем'янчука» (м. Рівне)

РОЛЬ ТА ДІЇ КЕРІВНИКА В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ КОНФЛІКТУ

Nykonchuk V.M.,
Cand. Sci. (Econ.), associate professor of department of management
Tsymbrilyak K.S.
International University of Economics and Humanities
named after academician Stepan Demianchuk (Rivne)

ROLE AND ACTIONS OF LEADER IN THE PROCESS OF DEVELOPMENT OF CONFLICT RESEARCH

Постановка проблеми. На сьогоднішній день майже всі підприємства успішно функціонують завдяки досконалій та наполегливій праці своїх працівників. Адже без людей немає організації. А без ініціативних, активних та творчих людей жодна організація не зможе досягти своїх цілей та вижити. А там де є люди, можуть виникати конфлікти. Безсумнівно, що управління трудовими ресурсами є одним із найважливіших аспектів теорії та практики управління.

Управління конфліктами є важливою складовою процесу регулювання соціально-виробничих відносин в організації. Для того, щоб реалізовувати його на практиці менеджерам необхідно: усвідомлювати ймовірність передумов і причин виникнення конфліктних ситуацій; розуміти механізм розвитку конфлікту як процесу; уміти застосовувати на практиці методи вирішення конфліктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами, пов'язаними із теоретико-методологічним дослідженням конфліктів, управління ними на суб'єктах господарювання займалися такі провідні вітчизняні вчені, як Гришина Н.В. [1], Гудзинський О.Д., Пірен М.І. [7], Ємельяненко Л.М. [3], Лозова В.І. [5], Леонов Н.І. [4], Немцов В.Д. [6], Сергієнко Т.І. [7] Свиридчук Н.П. [8], Ядов В.А. [9] та інші. Проте із посиленням ролі людського чинника в діяльності підприємства набуває актуальності постійний моніторинг та пошук шляхів розв'язання конфліктних ситуацій.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в тому, щоб розкрити теоретичні основи виникнення конфліктних ситуацій та розробці практичних навиків щодо впровадження ефективних шляхів їх розв'язання та підвищення стресовитривалості колективу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна організаційна система в часі та просторі змінює своє внутрішнє середовище. Вона прагне розвиватися в динаміці й адаптуватися до зовнішніх факторів з метою забезпечення ефективного функціонування організації як цілісності. У процесі таких змін виникають різні ситуації, у вирішенні яких беруть участь суб'єкти діяльності – колективи, групи працівників, окремі особи. Вони характеризуються різним рівнем компетентності, інтересів, ціннісної орієнтації та ін. У кожного з них своє бачення вирішення ситуації, що часто призводить до виникнення конфліктних ситуацій і конфліктів [2, с. 265].

Своєчасна фіксація наявності конфлікту та правильна оцінка ступеня його розвитку дозволяє керівнику організації не просто адекватно відреагувати на конфронтаційну ситуацію в організації, а й відповідно врегулювати розбіжності між суб'єктами конфліктної взаємодії. Правильний підбір методів поведінки з конфліктами в організації забезпечує як

збереження нормальної соціально-психологічної атмосфери в колективі, так і підвищення продуктивності праці та результативності діяльності організації.

Конфліктні ситуації є різноманітними, тому менеджер сам вибирає той чи інший стиль впливу на людей. Рівень оптимального їх вибору залежить від компетентності менеджера, його мистецтва. Складовими індивідуальних стилів діяльності менеджерів є розподіл повноважень у процесі керівництва; домінуючі методи керівництва; технологія прийняття і реалізації рішень; ставлення менеджера до порад і зауважень підлеглих; характер комунікації з підлеглими; характер завдань, які вирішує організаційна система; механізм контролю за діяльністю підлеглих та відповідальності у системі діяльності; психологічний такт менеджера та етика його поведінки; рівень розвитку демократичних засад управління; характер вимогливості; ставлення керівника до нововведень, інших людей і до самого себе; рівень активності, ініціативи, дисциплінованості менеджера і підлеглих; результативність організаційної системи з участю менеджера і при його відсутності; рівень розвитку підприємництва в організаційній системі; співвідношення в розвитку активної і пасивної адаптивних реакцій організації; напрями майбутньої поведінки організаційної системи; загальний рівень іміджу організації тощо.

В улагоджуванні конфліктів, при управлінні поведінкою персоналу в конфліктних ситуаціях вирішальною є роль керівника. Керівник – особа, яка за своїм службовим станом зацікавлена в підтримці конфліктів функціонально-позитивної спрямованості, і в попередженні та найшвидшому подоланні деструктивних конфліктів, що наносять своїми негативними наслідками збиток спільній роботі. Керівник підприємства наділений повноваженнями, має владу і має можливість впливати на своїх підлеглих, на їхню поведінку в конкретному конфлікті. Керівник в умовах конфлікту може виявитися в двох станах: суб'єкта (прямий учасник конфлікту); посередник – арбітр (примиритель конфліктуючих сторін).

Як суб'єкт конфлікту керівник виявляється в ролі одного з опонентів, який відстоює свою точку зору, певні інтереси та займає позицію у відносинах з підлеглими йому людьми чи партнерами по ділових зв'язках з інших підрозділів (організацій). Найчастіше безпосереднім учасником конфліктного протистояння керівник стає у випадках: порушення службової етики; відхилення від норм трудового законодавства; допущення несправедливої оцінки роботи та поведінки підлеглих.

До порушень службової етики відносяться такі негативні властивості, як брутальність, зарозумілість і неповага, що виявляється людям; невиконання обіцянок і будь-який обман; зловживання своїм становищем; утаювання невігідної для нього інформації; нетерпимість до думки інших, що відрізняється від власної тощо. Ці якості переважно притаманні людям з деформованою волею, погано вихованим, що не володіють навичками елементарної культури спілкування, схильним до приниження гідності підлеглих, до затиску критики у свою адресу. Ті конфлікти, що пов'язані з відступами від трудового законодавства, виявляють, з одного боку, правову неграмотність, а з іншого боку - спроби деяких керівників (особливо з числа несумлінних підприємців) обійти закон, виявити самовольство. Приміром, часто допускається недотримання суттєвих вимог КЗпП про розірвання трудового договору з ініціативи адміністрації.

Як суб'єкт конфлікту керівник, менеджер досліджуваного господарства подає приклад поважного відношення до законів, вірності моральним і трудовим традиціям, прагнення до партнерської взаємодії.

Необ'єктивність керівника, яка викликає конфлікт, може бути наслідком заниженої та завищеної оцінки результатів діяльності й поведінки підлеглих співробітників. Серед типових помилок завищення оцінок називають дружнє відношення на основі неформального спілкування, бажання бути добрим й великодушним, переваги особисто симпатичним людям тощо. Заниження оцінок стає можливим в результаті навмисного прагнення до покарання, особистої антипатії чи "шлейфа" поганої репутації, не вмілості співробітника ефективно представити виконану роботу тощо. Несправедливість з боку керівника в оцінці роботи та поведінки своїх підлеглих виявляється, зокрема, у практиці застосування заохочень і покарань, встановлення посадових окладів і розмірів додаткових виплат, заповнення вакансій і часто бездоказової критики за мними помилки, спробах приховати неприємну інформацію, нехтування переконливими аргументами.

Головне для керівника – надихнути співробітників, забезпечити їхню погоджену взаємодію, уберегти від незаслужених образ, що неминуче породжують розлад, відвести від егоїзму та нездорової конкуренції. Посередницька й арбітражна ролі керівника в умовах конфліктної взаємодії членів трудового колективу.

При характеристиці посередницької й арбітражної ролі керівника в конфліктних ситуаціях важливо прийняти до уваги таке положення: управління персоналом, включаючи і розв'язання конфліктів, не зводиться до видачі розпоряджень, командуванню людьми; це скоріше турбота про раціональне використання людського ресурсу з погляду інтересів як організації (підприємства), так і кожного працівника окремо. Причому менеджер повинен рахуватися з інтересами засновників (власників) підприємства, найманих працівників фірми, споживачів вироблених товарів і послуг, постійно бачити можливий в рамках ринкових відносин незбіг інтересів різних соціальних груп і їх представників – розбіжність, що часто стає і джерелом складних проблем, причиною виникнення конфліктів.

Головне завдання керівника підприємства: вміти регулювати - визначити і увійти у конфлікт на початковій стадії. Встановлено, що, якщо менеджер входить і управляє конфліктом у початковій фазі, він розв'язується на 92%; якщо на фазі підйому – на 46%, а на стадії загострення, коли пристрасті загострилися до межі – на 5%, тобто конфлікти практично не розв'язуються чи розв'язуються дуже рідко. Коли сили віддані боротьбі (стадія «загострення»), настає спад. І, якщо конфлікт не розв'язаний у наступному періоді, він розростається з новою силою, тому що в період спаду можуть бути притягнуті для боротьби нові способи та сили.

Керівнику необхідно завжди пам'ятати, що управління конфліктом припускає не тільки регулювання протиріччя, що вже виникло, але й створення умов для його профілактики і попередження. Причому найбільшу значимість із двох зазначених завдань має профілактика. Саме добре поставлена робота з попередження конфліктів забезпечує скорочення їх числа та виключення можливості виникнення деструктивних конфліктних ситуацій [6].

Діяльність керівника як посередника включає аналіз ситуації та врегулювання конфлікту. Аналіз конфліктної ситуації полягає в одержанні інформації про конфлікт, збиранні даних про нього; аналізі отриманої інформації, перевірці її вірогідності, оцінюванні конфліктної ситуації. Процес урегулювання включає вибір способу врегулювання конфлікту та типу медіаторства, реалізацію обраного способу, уточнення інформації та прийнятих рішень, зняття післяконфліктної напруги у стосунках опонентів, аналіз досвіду врегулювання конфлікту [3, с. 293-294].

Керівник одержує інформацію про конфлікт із різних каналів. Він сам може бути свідком конфлікту між співробітниками організації. Один із учасників чи обидва можуть звернутися до керівника з проханням допомогти вирішити проблему. Інформація може надійти від найближчого оточення опонентів. Нарешті, інформація про необхідність розв'язання конфлікту між підлеглими може надійти від керівника. Якщо отримана інформація вказує на небезпечний розвиток конфлікту, то керівник припиняє протиставлення опонентів чи обмежує їхню взаємодію.

Збирання даних про конфлікт відбувається у процесі всієї аналітичної роботи. Це інформація про суперечності, що є основою конфлікту, про його причини, позиції учасників, що відстоюються, про цілі, про їхні стосунки. Джерелами інформації є опоненти (керівник по черзі розмовляє з кожною зі сторін окремо, уживаючи заходів для зниження їхніх негативних емоцій один від одного), їхні керівники чи підлеглі, неформальні лідери колективу, їхні друзі, свідки конфлікту, члени їхніх родин.

Важливо відмовитися від свідомо негативного сприймання конфлікту взагалі та кожного з опонентів зокрема. Необхідно бути об'єктивним, щоб не спотворити сприйняття й розуміння одержуваної інформації.

Під час аналізу конфліктної ситуації керівникові потрібно усвідомити суть проблеми, у чому полягають суперечності між опонентами, що є об'єктом конфлікту. Керівник оцінює, на якій стадії розвитку знаходиться конфлікт, якої шкоди завдано опонентами один одному. Важливо визначити причини конфлікту. Зазвичай конфлікти виникають під дією декількох причин, одна-дві з яких домінують. Важливо виявити всі причини і привід конфлікту.

Аналізуючи позиції учасників конфлікту, необхідно визначити мету й інтереси сторін, які їхні потреби не задоволено і тому генерують конфліктну поведінку. Важливо оцінити

можливості опонентів щодо заволодіння об'єктом конфлікту. Іноді одному з опонентів краще відразу відмовитися від намірів, тому що об'єкт для нього недосяжний. Необхідно з'ясувати також доконфліктні відносини опонентів і їх актуальний стан, оцінити, хто підтримує кожну зі сторін, ставлення інших людей до конфлікту. Потрібно уточнити соціально-демографічні дані, індивідуально-психологічні особливості опонентів, їхній формальний і неформальний статус у колективі [7].

Необхідно постійно перевіряти вірогідність одержуваної інформації, уточнювати й доповнювати її, використовуючи особисті спостереження та зустрічі з різними людьми. Паралельно з аналізом конфліктної ситуації керівник проводить її оцінювання. Оцінюється ступінь правоти опонентів, можливі результати конфлікту та його наслідки за різних варіантів розвитку. Керівник оцінює свої можливості щодо врегулювання конфлікту. Визначаються можливості опонентів і громадськості.

На ефективність врегулювання конфлікту впливає вибір керівником способу його розв'язання. Володіючи владою стосовно підлеглих, керівник може реалізувати кожний із типів медіаторства (третейський суддя, арбітр, посередник, помічник, спостерігач). Існує два підходи до розуміння ролі керівника в врегулюванні конфлікту. Перший полягає в тому, що керівникові доцільно орієнтуватися в конфлікті на роль посередника, а не арбітра.

Другий підхід полягає в тому, що керівникові необхідно вміти застосовувати всі типи медіаторства. Основними для керівника є ролі арбітра й посередника, а додатковими — ролі третейського судді, помічника та спостерігача.

Керівникові доцільно використовувати роль арбітра в врегулюванні конфліктів по вертикалі, особливо якщо опонентів розділяють декілька сходинок ієрархічної піраміди. Реалізація обраного способу включає окремі бесіди з опонентами, підготовку до спільного обговорення проблеми, спільну роботу з опонентами та фіксацію закінчення конфлікту. За згодою опонентів керівник може винести проблему на збори колективу чи на нараду експертів, залучити до посередництва неформальних лідерів або друзів опонентів.

Післяконфліктний період характеризується переживаннями учасників, осмисленням ними своєї поведінки. Відбувається корекція самооцінок, домагань, ставлення до партнера. Керівникові з метою зняття післяконфліктної напруги доцільно допомогти опонентам здійснити самокритичний аналіз того, що мало місце, щоб не допустити виникнення негативних моментів у стосунках, упередженості. Необхідний щирий, об'єктивний і конструктивний аналіз конфлікту з визначенням перспектив подальшого розвитку взаємодії.

Важливо контролювати поведінку опонентів і коригувати їхні вчинки з метою нормалізації відносин. Негативна установка, що сформувалася, може зберігатися певний час, і людина буде мимоволі відчувати антипатію до свого колишнього опонента, мимоволі висловлювати про нього негативні думки і навіть діяти на шкоду йому.

Висновки та подальші дослідження. Запобігати конкретним конфліктам можна, змінюючи ставлення працівника до проблемної ситуації, а також поведінки в ній, а ще впливаючи на психіку й поведінку опонента. Аналіз отриманого досвіду дозволяє керівникові осмислити свої дії в конфлікті, оптимізувати алгоритм діяльності з врегулювання конфліктів серед підлеглих [3].

Отже, для підвищення рівня конкурентоспроможності й ефективності функціонування підприємств менеджерам потрібно передбачати, аналізувати і вміти ефективно управляти конфліктами. Успішне розв'язання конфлікту вимагає від керівника відповідних знань, творчого підходу та можливе за умови розроблення стратегії, що враховує усі моменти конфлікту.

Література

1. Гришина Н.В. Психология конфликта / Н.В. Гришина. – СПб.: Питер, 2009. – 544 с.
2. Гудзинський О.Д. Менеджмент підприємницької діяльності : навч. посібник / О.Д.Гудзинський, С.М.Судомир, Т.О.Гуренко ; заг. ред. О.Д.Гудзинського. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 322 с.
3. Конфліктологія: навч. посіб. / [Ємельяненко Л.М., В.М. Петюх, Л.В.Торгова, А.М. Гриненко] ; За заг. ред. В. М. Петюха, Л. В. Торгової. – К. : КНЕУ, 2003. – 315 с.
4. Конфликтология: Хрестоматия / Составитель Н.И. Леонов. – 2-е изд., стер. – М. : МПСИ; Воронеж: Изд-во НПЛ «МОДЭК», 2003. – 304 с.

5. Лозова В. І. Теоретичні основи конфліктології : навч. посібн. / В.І. Лозова, Г.В. Троцько. – Харків: ОВС, 2002. – 276 с.
6. Пірен М.І. Конфліктологія : підручник / М.І. Пірен. – Київ: МАУП, 2003. – 360 с.
7. Сергієнко Т.І. Конфлікти в колективі і роль керівника у їх вирішенні / Сергієнко Т.І. // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2012. – № 48. – С. 236-242.
8. Свиридчук Н.П. Переговори та посередництво як способи вирішення юридичних конфліктів / Н.П. Свиридчук // Вісник академії праці і соціальних відносин федерації профспілок України : науково-практичний збірник. – 2010. – № 4.– С. 70-75.
9. Ядов В.А. Современная теоретическая социология как концептуальная база исследования российских трансформаций : курс лекций для студентов магистратуры по социологии. / В.А. Ядов. – Изд. второе, исправл. и дополн. – СПб. : Интерсоцис, 2009. – 138 с. («Социополис»: Библиотека современного социогуманитарного знания.)
10. Ярослав Л. Психологічний аналіз структури конфліктологічної компетентності /

Л. Ярослав // Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. – 2010. – № 1. – С. 56-62.

References

1. Grishina, N.V. (2009), *Psikhologiya konflikta* [Psychology of conflict], SPb.: Piter, 544 p.
2. Hudzynskiy, O.D., Sudomyr, S.M. and Hurenko, T.O. (2010), *Menedzhment pidpriyemnytskoi diialnosti* [Management of entrepreneurial activity], tutorial, IPK DSZU, Kyiv, 322 p.
3. Emelyanenko, L.M., Petyukh, V.M., Torgova, L.V. and Hrynenko, A.M. (2003), *Konfliktologiya* [Conflictology]. tutorial, KNEU, 315 p.
4. Leonov, N.I. (2003), *Konfliktologiya* [Conflictology], MPSI, Moscow, Russia, Izd-vo NPL «MODEK», Voronezh, Russia, 304 p.
5. Lozova, V.I. and Trotsko, H.V. (2002), *Teoretychni osnovy konfliktologii* [Theoretical Foundations of conflictology], tutorial, OVS, Kharkiv, 276 p.
6. Piren, M.I. (2003), *Konfliktologiya* [Conflictology], textbook, MAUP, Kyiv, 360 p.
7. Sergienko, T.I. (2012), "Conflicts in a collective and role of leader in their decision" Humanitarnyi visnyk ZDIA, no. 48, pp. 236-242.
8. Svyrydiuk, N.P. (2010), "Negotiation and mediation as ways of solving legal of conflicts", Visnyk akademii pratsi i sotsialnykh vidnosyn federatsii profspilok Ukrainy, Scientific and Practical compendium, no. 4, pp. 70-75.
9. Yadov, V.A. (2009), Modern theoretical sociology as a conceptual base of the study of transformations in Russia, SPb., Intersotsis, 138 p.
10. Yaroslav, L. (2010), "The psychological analysis of the structure conflictological competence", Visnyk NTUU "KPI", Filosofiia, no. 1, pp. 56-62.

УДК 339.544

Коновалов Ю.О.,
старший науковий співробітник
Миронов О.В.,
старший науковий співробітник
Державний науково-дослідний
інститут митної справи,
м. Хмельницький

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ: ПОНЯТТЯ, ФУНКЦІЇ, КОМПОНЕНТИ

Konovarov Y.O.,
senior research worker
Mironov A.V.,
senior research worker
State Scientific and Research Institute of customs affairs,
Khmelnitskyi

RISK MANAGEMENT SYSTEM: CONCEPT, FUNCTIONS, COMPONENTS

Постановка проблеми. Міністерство доходів і зборів України (далі - Міністерство) відіграє ключову роль у здійсненні регулювання зовнішньої торгівлі країни. Постійно зростаючі обсяги зовнішньої торгівлі диктують Міністерству завдання максимально можливого поповнення скарбниці державного бюджету шляхом проведення політики ефективного митного регулювання. Управління ризиками – є основним базисним принципом сучасних методів митного контролю. Цей принцип дозволяє оптимально використовувати наявні ресурси, при цьому збільшуючи ефективність митного контролю, та звільняє більшість учасників зовнішньоекономічної діяльності від зайвих бюрократичних процедур. Котрі, засновані на управлінні ризиками, дозволяють контролювати здійснення митного оформлення на ділянках, де існує найбільший ризик, дозволяючи основній масі товарів і фізичних осіб порівняно вільно проходити через митницю. Розвиток системи управління ризиками на цьому тлі виглядає як безперервний процес, покликаний оптимально розподілити ресурси органів Міністерства та здійснювати митний контроль на основі принципу вибірковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань управління ризиками займаються як вітчизняні, так й іноземні вчені, зокрема: П.В. Пашко, А.Д. Войцешук, П.Я. Пісной, П.К. Грабовський, Ю.В. Столетов та інші. Але дане питання залишається актуальним і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття поняття управління митними ризиками в системі Міністерства доходів і зборів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття "ризик" зустрічається у багатьох економічних, суспільних та природничих науках, при цьому кожна з них має власні цілі та методи дослідження ризику. Сучасна економічна наука представляє ризик як ймовірну подію, в результаті настання якої можуть відбутися позитивні, нейтральні або негативні наслідки. Якщо ризик припускає наявність як позитивних, так і негативних результатів, він відноситься до спекулятивних ризиків. Якщо ж внаслідок реалізації ризику можуть наступити негативні результати або їх може не бути зовсім, такий ризик іменується чистим [1].

Слово ризик (від грецької *risikon* – скеля, прірва) – можлива небезпека будь-якого неблагонадійного перебігу.

Дослідженням питань управління ризиками займаються як вітчизняні, так й іноземні вчені (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «ризик»

№ з/п	Визначення	Джерело
1.	Можливість небезпеки, невдачі. Дія навмання в надії на щасливий результат.	Ожегов С. Словарь русского языка : ок. 57000 слов / под. ред. докт. филол. наук, проф. Н.Ю. Шведовой. – 14-е изд. стереотип. – М. : Рус. яз., 1983. – 816 с. [2]
2.	Ймовірність (загроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або поява додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності	Грабовський П.К. Риск в современном бизнесе / П.К. Грабовський, С.Н. Петрова, С.І. Полтавцев та інші / За ред. П.Г. Грабовського. – М. : Видавництво "Аланс", 1994. – 312 с. [3, с.8]
3.	Ймовірність недодержання законодавства України з питань митної справи, а керування ризиком – це систематична робота з розроблення та практичної реалізації заходів запобігання і мінімізації ризиків, методики оцінки ефективності їх застосування а також контролю за застосуванням митних процедур, яка передбачає безперервне оновлення. Аналіз і перегляд наявної у митних органах інформації	Войцешук А.Д. Регулювання митної справи : підручник / А.Д. Войцешук ; за заг. ред. Войцешука А.Д. – Хмельницький : Видавництво ІНТРАДА, 2007. – 312 с. [4, с. 260]
4.	Митний ризик – це ймовірність реалізації певної митної загрози з прогнозованим або непрогнозованим можливим збитком, а також її можливих наслідків у митній галузі	Пісної П.Я. Митна політика та актуальні проблеми економічної та митної безпеки України на сучасному етапі / П.Я. Пісної // Ризики в зовнішньоекономічній діяльності : матеріали міжнародної науково-практичної конференції – Дніпропетровськ, 2008 р. [5, С. 14-17]

Із вказаних понять про ризик, можна виділити таку його характерну рису, як небезпека, можливість негараздів, невдачі.

Столетов Ю.В. вважає, що реалізувати ідею управління ризиками можливо тільки втілюючи програму "електронна митниця", тобто заздалегідь прийняти електронний варіант документів і до прибуття вантажу на митницю Міністерство буде знати не тільки інформацію про вантаж, а саме головне вже буде розроблений порядок дій інспектора по контролю та оформленню даного вантажу [6].

Практика аналізу ризиків в митній справі показує, що це безперервний процес збору, узагальнення, аналітичної обробки інформації, спрямований на прогнозування, виявлення, попередження та припинення митних правопорушень, що забезпечує прийняття ефективних управлінських рішень. Інформаційне забезпечення при використанні методу аналізу ризиків має, безсумнівно, високу значимість і вимагає автоматизованого підходу в його використанні з метою оперативної митної роботи в реальному часі.

У Міністерстві у частині вивчення проблеми управління та аналізу ризиків використовуються такі основні поняття:

Митний ризик - кількісна величина митного виклику у вигляді визначеної оцінки щодо ймовірності реалізації діючої або потенційної митної загрози в зовнішньоекономічній діяльності, митних співвідношеннях та в галузі митної справи з погляду усвідомленої можливості виникнення митної шкоди [7].

Аналіз ризику - це систематичне використання митними органами наявної у них інформації для визначення обставин та умов виникнення ризиків, їх ідентифікації й оцінки ймовірних наслідків недотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи [9].

Виявлений ризик стає фактом, тобто відомим ризиком, якщо порушення Українського законодавства вже відбулося і Міністерство володіє інформацією про даний факт.

Потенційний ризик – можлива небезпека що не проявляє себе, але умови для її виникнення існують [9].

Товари групи "ризик" - товари, які переміщуються через митний кордон України, відносно яких виявлені або існують потенційні ризики [10].

Товари групи "прикриття" - товари, що з достатнім ступенем ймовірності можуть декларуватись замість товарів групи "ризик" [9].

Сфера ризику - окремі згруповані об'єкти аналізу, які потребують застосування окремих форм митного контролю або їх сукупності, а також підвищення ефективності якості митного адміністрування [10].

Індикатори ризику - визначені критерії із заданими наперед параметрами, відхилення від яких дозволяє здійснювати вибір об'єкта контролю [11].

Оцінка ризику - це покрокова наукова оцінка відомих або потенційних несприятливих впливів на здоров'я, пов'язаних з небезпекою харчових отруєнь [12].

Профіль ризику - сукупність відомостей про сферу ризику, індикаторів ризику, а також вказівки із застосування необхідних заходів запобігання або мінімізації ризику. Залежно від регіону застосування профіль ризику за видами поділяється на: загальноукраїнський, регіональний і зональний [9].

Об'єктами аналізу виступають:

- товари, що знаходяться під митним контролем або випущені для вільного обігу на митній території України;

- транспортні засоби, що використовуються в міжнародних перевезеннях для платного перевезення осіб, платного чи безкоштовного промислового чи комерційного перевезення товарів;

- відомості, що містяться в транспортних (перевізних), комерційних і митних документах;

- відомості, що містяться в договорах міжнародної купівлі-продажу або інших видах договорів, укладених при здійсненні зовнішньоекономічної угоди, а в разі вчинення односторонніх зовнішньоекономічних угод - інших документів, що виражають зміст таких угод;

- діяльність митних брокерів (представників), власників складів тимчасового зберігання та митних складів, а також перевізників, у тому числі митних;

- результати застосування форм митного контролю.

У 1999 р. в рамках Кіотської конвенції вперше на світовому рівні були передбачені можливості для спрощення митного контролю з використанням принципу оцінки ризику, розроблені під егідою WCO (Всесвітньої Митної Організації). Таким чином, виникла система митного контролю, при якій співробітники Міністерства заздалегідь мають знати про те, які вантажі, на яких напрямках і в яких обсягах повинні бути перевірені. Важливим моментом є застосування автоматизації та інформаційних технологій в цьому питанні. Згідно з вимогами Кіотської конвенції, управління ризиками - це основний базисний принцип сучасних методів митного контролю, який дає можливість оптимально використовувати ресурси Міністерства, не зменшуючи ефективності митного контролю, звільняє більшість зовнішньоторгових операторів від надлишкового бюрократичного контролю. Процедури, що ґрунтуються на управлінні ризиком, концентрують митний контроль на ділянках, де існує найбільша небезпека, даючи змогу основній масі товарів і фізичних осіб порівняно вільно проходити пункт пропуску на митному кордоні [13].

Процес управління та оцінки ризиків відіграє велику роль, оскільки дозволяє оцінити можливі втрати, запланувати процедури для можливого їх зниження, а також визначити економічний ефект від управління ризиками.

Управління ризиком - процес прийняття та виконання управлінських рішень, які спрямовані на зниження ймовірності виникнення несприятливого результату та мінімізацію можливих втрат [1].

У сучасних умовах неможливо обійтись без обґрунтованого обліку та оцінки ризику при прийнятті рішень. Весь тягар відповідальності за прийняте рішення сьогодні лягає на керівників. Їм часто доводиться працювати в нових умовах і ситуаціях, що характеризуються

високими ризиками, суперечностями, постійними і несподіваними змінами. Тому дуже важливо осіб, що приймають рішення, "озброїти" технікою оцінки ризиків, максимально наближеною до реалій української економіки.

Система управління ризиками складається з двох підсистем: об'єкта управління та суб'єкта управління.

Об'єкт управління – це ризик, ризиковані вкладення капіталу й економічні відносини між суб'єктами в процесі підприємницької діяльності. Суб'єктом управління виступає спеціальна група людей, що здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта управління, використовуючи різні прийоми і способи управлінського впливу [15].

Процес управління ризиками пов'язаний з прийняттям рішень і вимагає дотримання таких принципів (рис. 1):

- командність - полягає в тому, що всі дії в процесі управління ризиками повинні проводитися із застосуванням методів командної роботи. Необхідна кооперація зусиль, талантів, навичок і знань.

- інформативність - полягає в тому, що володіння інформацією про можливі інциденти в ході здійснення митної діяльності не повинно бути пов'язане з особистою владою. Керівники повинні доводити всю інформацію, пов'язану з ризиками, до кожного працівника. А персонал при цьому повинен виявляти поточні та можливі в майбутньому проблеми, тобто необхідно забезпечити вільний рух інформації між всіма рівнями управління.

- прогнозованість - обговорення майбутніх подій в очікуванні найгіршого розвитку сценаріїв дозволяє ефективно ідентифікувати потенційні проблеми реалізації проекту і, перш ніж вони можуть відбутися, розробити стратегію дій, що збільшує ймовірність успішного результату.

- інтеграція управління ризиками в митну діяльність через підвищення статусу управління ризиками до щоденних дій щодо попередження кризових ситуацій. При цьому своєчасне, постійне і точне використання технологій управління ризиками забезпечує упорядковане середовище прийняття рішень і ефективне використання ресурсів.

- документування - всі аспекти управління ризиками підлягають обов'язковій реєстрації: вся інформація зберігається у вигляді типових форм документів. Створюється база даних ризиків, яка є основою розробки подальших дій.

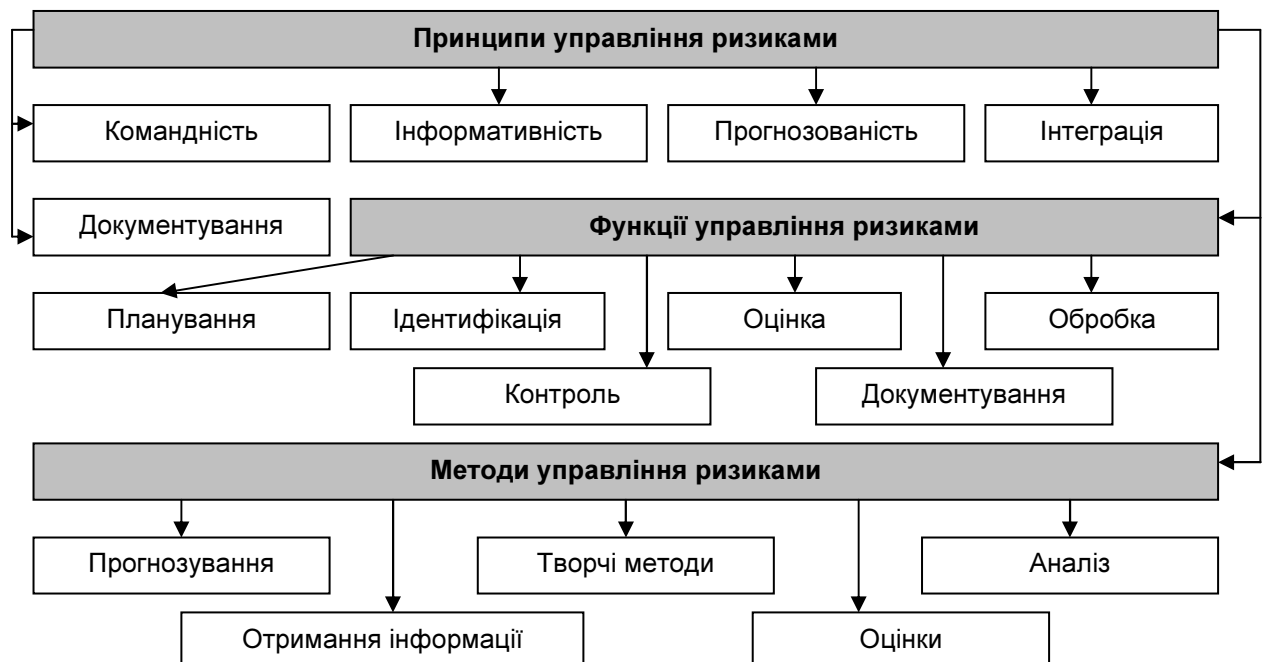


Рис. 1. Компоненти системи управління ризиками

Джерело: [14]

Основна мета процесу управління ризиками при прийнятті управлінських рішень - збільшення вірогідності успішної реалізації митної політики через зниження ступеня впливу

ризиків до прийняттого рівня. Зміст цього процесу складають функції, які представляють собою відособлені види діяльності в загальному циклі керування ризиками [14].

Важливим чинником при здійсненні управління ризиками є система прийомів виконання окремих операцій, які узагальнені в методах (рис. 1).

У митній справі ризикових ситуацій уникнути неможливо, тому визначення ризиків та управління ними є обов'язковою і важливою частиною роботи співробітників митних органів, які забезпечують успішне функціонування митної системи в цілому. З точки зору митних ризиків, найбільш очевидними їх проявами є: контрабанда наркотиків; перевезення контрабандних вантажів; ризик того, що програма роботи оперативного підрозділу виконується не повною мірою, інші. З економічної точки зору є значні ризики у валютному регулюванні, недоборі митних платежів та зборів і т.д.

Висновки та подальші дослідження.

1. Таким чином, під системою управління ризиками в Міністерстві доходів і зборів розуміють – частину загальної стратегії Міністерства яка полягає в розробці заходів по нейтралізації можливих ризиків пов'язаних із здійсненням професійної діяльності і є частиною загального процесу передбачення і нейтралізації негативних наслідків пов'язаних з визначенням товарів, транспортних засобів, документів і осіб, які підлягають митному контролю, форм митного контролю, що застосовуються до таких товарів, транспортних засобів, документів і осіб, а також обсягу митного контролю.

2. Головна мета організації системи управління ризиками полягає у забезпеченні умов успішного функціонування митниці в умовах ризику.

3. У зв'язку із утворенням Міністерства доходів і зборів України дане питання залишається актуальним і потребує подальшого дослідження, а саме існує необхідність удосконалення комплексної системи ризик-менеджменту, яка б забезпечувала ефективну ідентифікацію, оцінку, регулювання та моніторинг всіх видів митних ризиків.

Література

1. Управление риском / Глосарий [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.mrcmarkets.ru/beginners/glossary/u/upravlenie_riskom.php
2. Ожегов С. Словарь русского языка : ок. 57000 слов / под. ред. докт. филол. наук, проф. Н.Ю. Шведовой. – 14-е изд. стереотип. – М. : Рус. яз., 1983. – 816 с.
3. Риск в современном бизнесе / П.К. Грабовский, С.Н. Петрова, С.И. Полтавцев и другие ; под ред. П.Г. Грабовского. – М. : Издательство "Аланс", 1994. – 312 с.
4. Войцещук А.Д. Регулювання митної справи: підручник / А.Д. Войцещук ; за заг. ред. Войцещука А.Д. – Хмельницький: Видавництво ІНТРАДА, 2007. – 312 с
5. Пісной П.Я. Митна політика та актуальні проблеми економічної та митної безпеки України на сучасному етапі / П.Я. Пісной // Ризики в зовнішньоекономічній діяльності : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ : АМСУ, 2008. – 358 с. – С. 14–17.
6. Столетов Ю.В. Управління ризиками, як елемент державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / Ю.В. Столетов / Електронне наукове фахове видання "Державне управління: удосконалення та розвиток". – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=340>
7. Митний ризик / Закон і норматив [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.licasoft.com.ua/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=24&id=12856&menu=12919>
8. Митний Кодекс України 2012 [Електронний ресурс] : [прийнято Верхов. Радою 13 березня 2012 року № 4495-VI]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
9. Про затвердження Концепції створення, впровадження і розвитку системи аналізу та керування ризиками та Положення про систему аналізу й селекції факторів ризику при визначенні окремих форм митного контролю (Положення, розд.1) [Електронний ресурс]: наказ: [прийнято Державною митною службою України від 27.05.2005 № 435] режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.18037.0>
10. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навчальний посібник / Л.І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

11. Пашко П.В. Митні інформаційні технології [Електронний ресурс] – режим доступу: http://pidruchniki.ws/18411014/informatika/mitni_informatsiyni_tehnologiyi_-_pashko_pv
12. Оцінка ризику / Сучасна митниця країн СНД та ЄС [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://mypack.com.ua/bezpeka-zh/243-ocznka-riziku.html>.
13. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур [Електронний ресурс]: [редакція на 26 червня 1999 року] . – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_643
14. Управление рисками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/finance/fin097.html>
15. Сидорук Н.Л. Система управління економічними ризиками господарської діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Н.Л. Сидорук, А.Г. Балдинюк // Економічні науки / 10. Економіка підприємства. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69266.doc.htm

References

1. Manage risk, Glossary, available at: http://www.mrcmarkets.ru/beginners/glossary/u/upravlenie_riskom.php
2. Ozhegov, S. and Shvedova, N.YU. (1983), Dictionary of russian language : approx. 57000 words, Rus. yaz., Moscow, Russia, 816 p.
3. Grabovskii, P.K., Petrova, S.N., Poltavtsev, S.I., etc (1994), The risk in the modern business, Izdatelstvo "Alans", Moscow, 312 p.
4. Voitseshchuk, A.D. (2007), Regulation customs affairs, tutorial, Vydavnytstvo INTRADA, Khmelnytskyi, Ukraine, 312 p.
5. Pisnoi, P.Ya. (2008), "Customs policy and actual problems of economic and customs security of Ukraine at the present stage", Proceedings of the International Scientific Conference "Risks in foreign trade", Dnipropetrovsk, pp. 14-17.
6. Stoletov Y. Risk management as an element of state regulation of foreign trade, Elektronne naukovye fakhove vydannya "Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok", available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=340>
7. Customs risk, laws and regulations, available at: <http://www.licasoft.com.ua/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=24&id=12856&menu=12919>
8. Customs Code of Ukraine 2012, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
9. On approval of concept creation, implementation and development of risk analysis and management, and on the analysis and selection of risk factors for determination of the customs control (Regulation rozd.1), available at: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.18037.0>
10. Donets, L.I. (2006), Economic risks and methods of measurement, tutorial, 312 p.
11. Pashko, P.V. (2011), Customs information technology, available at : http://pidruchniki.ws/18411014/informatika/mitni_informatsiyni_tehnologiyi_-_pashko_pv
12. Risk assessment / Modern customs of the CIS and the, available at: <http://mypack.com.ua/bezpeka-zh/243-ocznka-riziku.html>
13. International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures, available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_643
14. Manage dashes, available at: <http://www.management.com.ua/finance/fin097.html>
15. Sydoruk, N.L. and Baldyniuk, A.H. (2010), The control system of economic risks of business enterprise, available at: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69266.doc.htm

УДК 339.138

Ратинський В.В.,
асистент кафедри фінансів, обліку і контролю
Тернопільський національний технічний університет

ВИКОРИСТАННЯ CONJOINT-АНАЛІЗУ НА РИНКУ СВІТЛИХ НАФТОПРОДУКТІВ

Ratynskyi V.,
assistant of the Department of Finance, Accounting and Control
Ternopil National Technical University

USE OF CONJOINT ANALYSIS IN THE LIGHT OIL MARKET

Постановка проблеми. Проблема вивчення структури вподобань споживача є одним з актуальних дослідницьких завдань в маркетингу. Існує велика кількість методів дослідження, проте всі вони лише частково задовольняють основні мотиваційні потреби замовників дослідження. Одним з найбільш оптимальних методів, який би дозволяв поєднати основні переваги загальної кількості досліджуваних методів є метод спільного аналізу, і саме на його основі було проведено дослідження вітчизняного ринку світлич нафтопродуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження особливостей використання спільного аналізу на ринку реалізації світлич нафтопродуктів зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Котлер Ф., Крикавський Є.В., Кузьмін О.Є., Захарова Т.А. [2], Капустин В.М., Шнайдер А., Крюкова А., Скибінський С.В., Старостіна А.О. та інші. У їхніх працях розглянуто питання особливостей проведення маркетингових досліджень на роздрібному ринку, досліджено особливості формування попиту на ринку світлич нафтопродуктів, проте недостатньо дослідженими залишаються проблеми адаптації спеціалізованих методів, до яких належить метод спільного аналізу, стосовно конкретних специфічних роздрібних ринків.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування особливостей використання спільного аналізу під час проведення маркетингових досліджень на вітчизняному роздрібному ринку світлич нафтопродуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спільний аналіз (СА) (conjoint analysis, від англ. consider jointly) – статистичний метод аналізу результатів маркетингових досліджень, метою якого є з'ясування ставлення споживачів до характеристик товарів та послуг і визначення тих із них, які впливають на прийняття споживчих рішень [1]. За своїм призначенням СА відноситься до методів виявлення споживчих переваг, за допомогою яких дослідник може отримати чисельно оцінену модель корисності товару в очах споживачів. СА не тільки дозволяє зробити «знімок» споживчих переваг, але і розігрувати надалі сценарії розвитку ринкової ситуації шляхом маніпулювання отриманою моделлю. Метод універсальний: в модель корисності як складові її частин можуть входити практично всі змінні маркетингу: технічні характеристики або специфікація товару / послуги, ціна та пов'язані з нею характеристики, умови просування продукту і т.д. Разом з перевагами, які забезпечили йому швидке впровадження, СА не позбавлений недоліків, пов'язаних насамперед з трудомісткістю збору даних (метод передбачає опитування споживачів). Це і зумовило появу численних різновидів аналізу (адаптивний, гібридний, дискретного вибору тощо), огляд яких зробив А. Черенков в одній з перших і, мабуть, найбільш відомих публікацій з цієї теми [5]. Різноманітність відомих методик, однак, не знімає всіх проблем, пов'язаних з проведенням спільного аналізу: особливі труднощі існують для товарів, що володіють великим набором характеристик, а також для ринків з великою кількістю торгових марок і високою конкуренцією. Можна сказати, що спільний аналіз давно перестав бути «модною» послугою на вітчизняному ринку маркетингових досліджень, і входить тепер в стандартний

«асортимент» будь-якого великого агентства, застосовуючись від випадку до випадку. Не можна поскаржитися на брак вітчизняної або іноземної літератури з СА: крім зазначеної вище публікації є ще кілька робіт у періодичних виданнях; деякі підручники містять розділи, присвячені даному методу [6]; ВУЗи, що включили вивчення СА в навчальні програми для маркетологів, розробляють власні навчально-методичні матеріали. Ми не ставимо перед собою завдання вичерпно описати всі відомі різновиди СА. Ми представимо схеми дослідження, конкретні алгоритми та приклади, пов'язані з власною практикою застосування спільного аналізу. Оскільки в реальних дослідженнях неминучі відхилення від жорстких процедур, описаних в підручниках, ми постараємося показати, як вплітаються в загальну теорію аналізу ситуативні особливості його застосування.

Ми почнемо з характеристики традиційної схеми «повнопрофільного» СА і торкнемося питань оцінки важливості для споживача окремих властивостей (атрибутів) товару і «корисності» конкретних значень цих властивостей, а також питань прогнозу корисності варіантів товару.

Ідея спільного аналізу. Ідею методу добре відображає сама назва: ConJoint (від англ. CONsider JOINTly), яке можна перекласти як «розглядати спільно (разом, одночасно)». СА оперує з моделлю товару, що містить в собі спільно набір його характеристик. Оцінка, дана споживачем товару в цілому, потім розкладається на неявні оцінки, приписувані споживачем окремими характеристиками. У цьому сенсі метод спільного аналізу можна вважати декомпозиційним. Розкриємо причину його виникнення, вказавши на деякі обмеження традиційних композиційних методів дослідження.

У композиційному підході кожна характеристика продукту / послуги (надійність, ціна, дизайн) оцінюється незалежно від інших, так що оцінка товару в цілому представляється зваженою сумою незалежних оцінок його характеристик. Такий спосіб дає відповіді на багато питань, пов'язаних з особливостями окремих параметрів, але нездатний врахувати взаємний вплив різних компонентів продукту на прийняття споживачем рішення про його купівлю. Так респондент на пряме запитання про важливість перерахованих характеристик товару схильний назвати важливими всі запропоновані характеристики. При купівлі пального споживачеві може бути важливою якість пального, екологічність, можливість отримувати додаткові стимули від програми лояльності, і в цей же час ефект від використання пального повинен бути економічно вигідним, а саме пальне повинне бути недорогим. Багато вимог, таким чином, взаємно виключають одна одну: пальне з високим октановим числом і з наявністю дорогих присадок, які роблять його економічним, екологічним не може бути дешевшим за аналогічні позиції в конкурентів. Зрозуміло, хороший бензин не може бути дешевим. Лише в тому випадку, коли виробнику вдається підібрати оптимальне поєднання ціни та параметрів, пальне стає «хітом продажів».

Композиційний метод оцінки переваг споживачів не враховує готовність останніх до компромісу між різними характеристиками товару, оскільки респонденту найпростіше приписати всім характеристикам високу важливість. Та й питати про уподобання має сенс лише в тих випадках, коли немає явного вектора переваг (ціна, якість). Розуміючи ці складнощі, дослідники іноді змушують респондента йти на компроміс, змінюючи форму питання. Можна рівномірно розподілити 100 умовних балів важливості між різними характеристиками товару. Після цього «додати» важливості якій-небудь одній характеристиці можна лише за рахунок зниження важливості інших. Але й такий підхід не завжди допоможе споживачеві «розкритися», оскільки той перебуває в нетиповій для себе ситуації, адже замість оцінки товару загалом йому пропонують оцінювати його по частинах. Інший недолік розглянутих методів полягає в неочевидності процедури переходу до грошової оцінки компонентів товару, між тим, як ця інформація важлива для подальшого моделювання. Наприклад, резонне запитання: «До якого порогу можна підвищувати ціну на пальне з меншим октановим числом, перш ніж споживач переключиться на пальне з більшим октановим числом?» Тут потрібно знати, на який компроміс йде споживач, віддаючи перевагу дешевому пальному перед пальним з більшим октановим числом. Нарешті, в композиційному підході до оцінки переваг буває складно замаскувати від респондента мету проведеного опитування, що, як правило, не налаштовує його до концентрації уваги і відвертості.

На відміну від композиційних методів, у ході СА респондент оцінює всі характеристики продукту в комплексі. Варіанти продуктів, які оцінюють респонденти, називають профілями. Профіль представляє собою опис продукту, складається з набору рівнів різних атрибутів. Атрибут - одна з характеристик продукту (колір, ціна, форма, вага), рівень атрибута - одне з можливих його значень.

Цей непрямий метод дозволяє думати респонденту не про те, що важливо, а тільки про його переваги (при виборі із запропонованого набору профілів) [5]. Відбувається моделювання реальної ситуації покупки. Чисельну оцінку готовності до покупки, яку споживач відображає на деякій шкалі, можна назвати корисністю профілю.

Оскільки оцінюються кілька однорідних профілів, їх корисність може бути статистично розкладена на корисність складових рівнів атрибутів (приватні корисності, або part-worths). Технічно це робиться процедурами регресійного / дисперсійного аналізу, де рівні атрибутів формують набір незалежних змінних, а залежною змінною виступає корисність профілю в цілому. Після того, як кожен рівень атрибута отримує свій коефіцієнт, який відображає його корисність, важливість атрибута в цілому виводиться з максимальною варіацією загальної корисності профілю, яку можна досягти, змінюючи значення атрибута (наприклад, додаючи або видаляючи обсяг присадок в пальному).

Таким чином, одного разу провівши респондента через процедуру оцінки профілів (в принципі знайомої йому як споживачеві), ми отримуємо чисельно оцінену модель, що дозволяє відслідковувати зміну корисності товару в очах споживача слідом за зміною його технічних характеристик. Так можна оцінити привабливість будь-якого продукту даної категорії, у тому числі ще неіснуючого, а в перспективі і визначити його потенційну частку ринку (зрозуміло, за умови рівності вторинних факторів для всіх розглянутих профілів, що впливають на купівлю: наявність у продажу, доступність торгової точки й ін.) Важливо, що модель може бути представлена на різних рівнях: рівні окремих респондентів / споживачів, на рівні різних підгруп споживачів, а також на рівні вибірки («ринку») в цілому. Набір нескладних додаткових методик дозволяє використовувати отриману модель для:

- прогнозу корисності нових профілів (нових варіантів товару);
- прогнозу потенційних ринкових часток профілів;
- автоматичної класифікації споживачів на сегменти за схожістю індивідуальних моделей товарів (наприклад, в рамках кластерного аналізу);
- оцінки еластичності попиту за ціною.

Такий спектр технічних можливостей допомагає у вирішенні широкого кола практичних завдань маркетингу, пов'язаних з сегментуванням і прогнозуванням відгуків ринку на конкретні маркетингові рішення [5]. Практика показала, що СА є ефективним інструментом для аналізу поточного стану ринку та прогнозу конкурентоспроможності існуючих і нових продуктів в умовах гострої конкурентної боротьби. Розглянемо на прикладі схему проведення дослідження із застосуванням СА і характер ключових його результатів.

Загальна схема та найважливіші результати спільного аналізу. Дана стаття ґрунтується на основі досліджень вчених Караєва В.Ю, Балабанова А.С. [3; 4] та Е.Мердер (Eric Marder) [8]. Саме адаптовуючи їхні дослідження під ринок світлих нафтопродуктів, нами було проведено дослідження, в ході якого опитано 200 респондентів в м. Тернопіль та Львів. Ми скористаємося результатами цього дослідження, змінивши на вимогу замовника структуру вихідних даних і смислову наповненість моделі.

Уявімо модель пального, яке б задовольняло вимоги споживачів, що користуються автомобілями, в технічному паспорті, яких прописаний рекомендований А-95 бензин (табл. 1), що складається з 5 атрибутів: октанове число (3 рівня), екологічність (відповідність стандарту Євро 4, Євро-5 [7]) (3 рівня), очисні властивості пального (наявність присадок, які в результаті постійного використання очищують/зменшують негативний вплив на пальну систему автомобіля) (2 рівня), виробник (4 рівня), економність (наявність присадок, які дають можливість проїхати більшу відстань при однакових затратах пального) (3 рівня), ціна (4 рівня). Слід відзначити, що Ціна товару в моделі може бути будь-якою, але для проведення дослідження вибирається декілька ключових її значень. У даному випадку обрані значення «10,99», «11,29», «11,99», «12,29» (грн./л) – перше значення - це мінімальний рівень ціни на ринку світлих нафтопродуктів на момент здійснення дослідження (травень 2013); останнє значення – максимальний рівень ціни на ринку на цей же момент (посилання на рівень цін).

Таблиця 1

Модель пального як набір атрибутів і рівнів

№	Атрибут	Рівень 1	Рівень 2	Рівень 3	Рівень 4
1	Октанове число	94	95	96	-
2	Екологічність	Не відповідність стандартам Євро-4	Відповідність стандартам Євро-4	Відповідність стандартам Євро-5	-
3	Очисні властивості пального	Наявні очисні властивості пального	Відсутні очисні властивості пального	-	-
4	Виробник	Кременчуцький нафтопереробний завод	ORLEN (Польща)	ROMPETROL (Румунія)	MOZYR OIL REFINERY (Білорусь)
5	Економність	Наявні присадки, які збільшують розхід пального з зростанням потужності автомобіля	Наявні присадки, які зменшують розхід пального	Відсутні присадки, які впливають на економність пального	-
6	Ціна	10,99	11,29	11,99	12,29

Джерело: розробка автора

Заданий набір атрибутів і їх рівнів формує асортимент з $3 \times 3 \times 2 \times 4 \times 3 \times 4 = 864$ різних профілі (варіантів пального). Це повний набір профілів; і так як кількість їх велика, респондентам практично неможливо оцінити корисність усіх можливих варіантів. Однак, як правило, оцінка повного набору профілів не потрібна (у нашому прикладі був використаний скорочений набір з 16 профілів). Мінімально необхідне число профілів для декомпозиції загальних переваг, які вказує споживач, на приватні корисності визначається кількістю параметрів, які потрібно оцінити у відповідній регресійній моделі.

У ході оцінювання приватних переваг рівнів атрибутів в моделі множинної регресії для кожного атрибута з k рівнем створюють $k-1$ подвійних змінних, перед кожною з яких передбачається існування коефіцієнта (множника, параметра), представляє собою шукану оцінку. Таким чином, у нашому прикладі число параметрів, які підлягають оцінюванню, становить $(3 - 1) + (3 - 1) + (2 - 1) + (4 - 1) + (3 - 1) + (4 - 1) + 1 = 15$. Для зручності інтерпретації коефіцієнтів двійкове (0/1) кодування часто замінюють еквівалентним (з точки зору числа оцінюваних параметрів) контрастом «відхилення» (кодують рівні атрибутів таким чином, щоб сумарна корисність, або, що в даному випадку те ж саме, середня корисність атрибуту дорівнювала нулю). Тоді корисність окремого рівня (приватна корисність) може бути більше або менше нуля. Зазначимо, що від'ємне значення корисності для деякого рівня атрибуту не означатиме «шкоду» даного параметра для споживача, а, лише меншу корисність, ніж це характерно для атрибута в цілому. Корисність кожного рівня оцінюється незалежно від інших рівнів (але з дотриманням зазначеного вище обмеження на сумарну корисність). Для деяких атрибутів можна висунути більш жорстке припущення про функціональний зв'язок рівнів атрибута з корисністю товару.

Наприклад, можна припускати лінійність функції корисності ціни, коли із збільшенням ціни профілю його корисність (за інших незмінних параметрах) спадає за лінійним законом. Якщо припущення про лінійність виявляється вдалим, ми отримуємо щонайменше дві переваги над дискретної функцією корисності. По-перше, технічно оцінка корисності для ціни тепер може бути проведена всього лише з двома варіантами ціни (решта варіанти, наявні в профілях, лише зроблять цю оцінку більш точною). По-друге, в якості оцінки корисності ми отримуємо коефіцієнт пропорційності (кутовий коефіцієнт), який, будучи помножений на точне значення ціни, дасть нам оцінку корисності саме цього значення. Ми отримуємо не дискретні оцінки різних рівнів атрибута, а коефіцієнт, що показує «корисність» кожної додаткової гривні в ціні товару. Тоді моделювання корисності нових профілів може здійснюватися не тільки з тими значеннями ціни, що були закладені в модель товар, але потенційно з будь-якими розумними рівнями ціни. При першому оцінюванні моделі СА має

сенс оцінити всі атрибути з дискретною функцією корисності, а далі розглянути, чи може оцінена корисність числових атрибутів бути апроксимована лінійною (або ще якою-небудь) функцією. У разі існування хорошої апроксимації модель дозволяє проводити більш тонкий аналіз, ніж це доступно в рамках дискретної моделі.

У даному випадку для ціни була обрана лінійна функція корисності, що зменшило кількість необхідних для оцінки параметрів до $(3 - 1) + (3 - 1) + (2 - 1) + (4 - 1) + (3 - 1) + 1 = 12$. Таким чином, можна обмежитися оцінками 12-ти профілів кожним респондентом. Це дозволило б оцінити власне приватні корисності рівнів атрибутів (або, висловлюючись технічною мовою, їх головні ефекти) без оцінки ефектів їх взаємодій (тобто без розуміння, наприклад, специфічної корисності одночасної присутності присадок, які підвищують екологічність пального (зменшують вміст сірки) і одночасно обернено пропорційно впливають на економність пального). Головними ефектами зазвичай обмежуються у більшості досліджень. Але, незважаючи на достатність 12 профілів, ми розширили їх число до 16 для дотримання ортогональності плану експерименту - ще однієї технічної рекомендації. У статистичному оцінюванні подібна «особливість» виражається або у принциповій неможливості проведення оцінки, або в значному її зсуві щодо істинних значень параметрів. Ортогональний план забезпечує такий скорочений набір профілів, в якому всі рівні атрибуту поєднуються з рівнями інших атрибутів в постійній пропорції. Однак дотримання подібної «незалежності» атрибутів не завжди можна домогтися на мінімальному числі варіантів. У нашому випадку автоматична процедура генерації ортогонального плану запропонувала набір з 16 профілів. Кожен профіль із скороченого набору описується окремою картою (рис. 1). Карти пред'являються респондентам для оцінки їх готовності купити вказаний на них варіант пального. Зауважимо, що у типовій схемі спільного аналізу при опитуванні всіх респондентів тиражується один і той же набір профілів. У прикладі використана 9-бальна шкала оцінки профілю (1 - точно не куплю, 9 - точно куплю).

Картка №	
Октанове число	95
Екологічність	Відповідність стандартам Євро-4
Очисні властивості пального	Відсутні очисні властивості пального
Виробник	ORLEN (Польща)
Економність	Відсутні присадки, які впливають на економність пального
Ціна	12,29
Ваша оцінка (1-9) []	

Рис. 1. Приклад картки (профілю) для опитування
Джерело: розробка автора

На основі зібраних даних побудовані лінійні регресійні моделі, які дозволили оцінити корисності рівнів атрибутів: а) для кожного респондента окремо; б) для підгруп (сегментів) споживачів; в) для всієї вибірки в цілому. Константа регресійної моделі, оцінювана поряд з корисними речами, смислового навантаження, як правило, не несе, але необхідна для обчислень на етапі моделювання. Лінійна функція корисності, обрана для атрибута «ціна», дає оцінку у формі коефіцієнта пропорційності (bc), який можна інтерпретувати як корисність кожної додаткової гривні ціни. Дискретні функції, використовувані для решти атрибутів, нормують оцінки так, щоб сума переваг всіх рівнів атрибуту дорівнювала нулю.

У таблиці 2 показані оцінки приватних переваг для деякого респондента і, а також схема розрахунку та величини абсолютних і відносних вкладів окремих атрибутів у спільну корисність. Відносний внесок атрибуту традиційно називають його важливістю.

Оцінивши корисності рівнів всіх атрибутів, можна прогнозувати корисності будь-яких профілів, передбачених моделлю. У таблиці 3 представлені «найгірший» і «кращий» профілі з точки зору прогнозованої корисності. Найбільшу прогнозовану корисність для споживача має пальне іноземного виробництва (ORLEN), з октановим числом 95, присадками, які збільшують економність пального. Екологічність пального (відповідність стандартам Євро 4,

Євро -5), а також очисні властивості пального не відіграють суттєвої ролі. Наглядно видно, що відносний внесок (важливість) атрибута представляє собою відношення розмаху (максимум мінус мінімум) корисностей атрибута до спільного вкладу всіх атрибутів (або, що те ж саме, до різниці прогнозних корисностей між «кращим» і «найгіршим» профілями). Іншими словами, важливість атрибута - це величина максимально можливого збільшення корисності «гіршого» профілю за рахунок зміни рівнів даного атрибута, виражена у відсотках від максимально можливого збільшення корисності того ж профілю за рахунок варіювання рівнів всіх атрибутів.

Таблиця 2

Оцінювальна модель корисності для респондента *i*

Атрибут	Рівень	Корисність, од.	Вклад, од.	Відносний вклад, %
Октанове число	94	-1,16	1,73	18
	95	0		
	96	1,16		
Екологічність	Не відповідність стандартам Євро-4	-0,54	0,94	10
	Відповідність стандартам Євро-4	0		
	Відповідність стандартам Євро-5	0,54		
Очисні властивості пального	Наявні очисні властивості пального	0,68	1,13	11
	Відсутні очисні властивості пального	-0,68		
Виробник	Кременчуцький нафтопереробний завод	-0,26	2,16	22
	ORLEN (Польща)	0,33		
	ROMPETROL (Румунія)	0,14		
	MOZYR OIL REFINERY (Білорусь)	-0,21		
Економність	Наявні присадки, які збільшують розхід пального з зростанням потужності автомобіля	-0,17	1,38	14
	Наявні присадки, які зменшують розхід пального	0,17		
	Відсутні присадки, які впливають на економність пального	0		
Ціна	10,99	-0,98	2,45	25
	11,29	-1,34		
	11,99	-1,67		
	12,29	-2,56		
Константа		3,48		
Загальний вклад			9,79	100

Джерело: розробка автора

Таблиця 3

«Ідеальні» моделі пального для респондента *i*

Атрибут	Профілі	
	Гірший	Кращий
Октанове число	94	96
Екологічність	Не відповідність стандартам Євро-4	Відповідність стандартам Євро-5
Очисні властивості пального	Відсутні очисні властивості пального	Наявні очисні властивості пального
Виробник	Кременчуцький нафтопереробний завод	ORLEN (Польща)
Економність	Наявні присадки, які збільшують розхід пального із зростанням потужності автомобіля	Наявні присадки, які зменшують розхід пального
Ціна	12,29	10,99
Прогноз корисності	-5,37	1,9

Джерело: розробка автора

Очевидно, що, слідуючи тією ж схемою розрахунку прогнозу, можна прогнозувати не тільки корисність гіпотетично «найгіршого» або «кращого» товару для респондента, але і корисність конкретного виду пального, наявного на ринку, або яке готується до виходу на нього. Обмежень тут небагато: не виходити 1) за рамки здорового глузду і 2) за рамки моделі (табл. 1), що лежить в основі розрахованих показників.

Таблиці, аналогічні таблицям 2 і 3, можна побудувати і за окремими групами споживачів (підгрупами респондентів), і за вибіркою в цілому. Звичайно, сукупні чисельні оцінки можуть значно відрізнятися від оцінок за окремими респондентами. Індивідуальні моделі корисності, як правило, використовуються при розрахунку ринкових часток (їх прогнозу) для реально існуючих і нових моделей товару, а також для сегментування ринку на основі споживчих переваг. Узагальнені ж показники призначаються для характеристики загального «відношення ринку» (або його сегментів) до варіантів товару.

Висновки з даного дослідження. В статті дана загальна характеристика призначення спільного аналізу, процедур збору та аналізу даних, на практичному прикладі визначена структура і схему інтерпретації основних результатів. На даному етапі вже можна судити про співвідношення впливу атрибутів на вибір товару, а також про характер і силу рівня впливу кожного атрибута на сукупну корисність товару. Зазначені дані відомі нам як на рівні окремих респондентів, так і на рівні підгруп або вибірки в цілому. Прямим розвитком цих знань є прогнозування корисності профілів, які не були представлені в ході опитування, але укладаються у вихідну модель. Так, можна оцінити, яка з двох конкуруючих моделей буде мати велику прогнозну корисність для ринку в цілому або окремих його частин.

Але спільний аналіз на цьому не закінчується. Ефективність використання отриманих в ході опитування даних тепер цілком знаходиться в компетенції аналітика. Залежно від цілей дослідження, він може запропонувати оцінити ринкові частки, які займають (або можуть зайняти) існуючі (нові) варіанти товарів, оцінити переоцінку часток, яка може відбутися в результаті виведення на ринок нового продукту фірми або конкурентів. Індивідуальні оцінки корисностей з точки зору статистичних методів представляють собою набір нових змінних, на основі яких можлива подальша обробка результатів. Кластерний аналіз, проведений на таких оцінках, може запропонувати варіанти сегментування ринку на основі однорідності споживчих переваг. Оцінка зміни прогнозу корисності при зміні цін дасть уявлення про еластичність попиту за ціною.

Література

1. Абрамович О.К. Ассортиментна політика підприємства як елемент стратегії холистичного маркетингу / О.К. Абрамович // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка» – Київ. – 2009. – Вип.7. – С. 208-215.
2. Захарова Т.А. Метод совместного анализа как инструмент изучения предпочтений потребителей / Т.А. Захарова, А.Х. Кутлалиев // Социология 4М. – 2009. – № 28. – С. 18-24.
3. Караев В.Ю. Совместный анализ в практике исследований рынка / В.Ю. Караев, А.С. Балабанов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 2. – С. 7-16.
4. Караев В.Ю. Совместный анализ в практике исследований рынка (Продолжение) / В.Ю. Караев, А.С. Балабанов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 5. – С. 3-18.
5. Черенков А. Применение метода совместного анализа в маркетинговых исследованиях / А.Черенков // Маркетинг в России и за рубежом. – 1994. – № 4. – С. 24-28.
6. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования : пер. с англ. / Г.А. Черчилль. – СПб: Питер, 2001. – 748 с.
7. European Union EURO 5 & 6 Regulation/ AVL EMISSION REPORT POLLUTANT [Електронний ресурс] / режим доступу: https://www.avl.com/c/document_library
8. Marder Eric. The assumptions of choice modelling: Conjoint analysis and SUMM / Eric Marder // Canadian Journal of Marketing Research. – 1999. – Volume 18, 1999. – p. 12.

References

1. Abramovych, O. (2009), "Assortment policy of the company as part of a holistic marketing

strategy", Naukovyi visnyk Akademii munitsypalnoho upravlinnia. Seriia «Ekonomika», Kyiv, issue 7, pp. 208-215.

2. Zakharova, T. and Kutlaliiev, A. (2009), "Method conjoint analysis as a tool of analysis study desires of consumers", Sotsiologiiia 4M, no. 28, pp.18-24.

3. Karaev, V. and Balabanov, A. (2008), "Conjoint analysis of research in practice market", Marketing in Russia and abroad, no 2, pp. 7-16.

4. Karaev, V. and Balabanov, A. (2008), "Conjoint analysis of research in practice market" (continuation), Marketing in Russia and abroad, no. 5, pp. 3-18.

5. Cherenkov, A. (1994), "Application of the method of conjoint analysis marketing study", Marketing in Russia and abroad, no. 4, pp. 24-28.

6. Cherchyll, G. (2001), *Marketingovyie issledovaniia*, [Marketing research], SPb: Piter, 748 p.

7. European Union EURO 5 & 6 Regulation/ AVL EMISSION REPORT POLLUTANT, available at: https://www.avl.com/c/document_library

8. Marder, Eric. (1999), "The assumptions of choice modelling: Conjoint analysis and SUMM", Canadian Journal of Marketing Research, Volume 18, 12 p.

УДК 338.45

Шуран І.В.,
аспірант*

Тернопільський національний технічний
університет імені Івана Пулюя

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОГЛЯДУ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Shuran I.V.,
graduate student

Ternopil National Technical University named after Ivan Pul'uj

EFFECTIVENESS OF DIVERSIFICATION OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES FROM THE VIEW OF STAFFING

Постановка проблеми. Ефективне формування кадрового потенціалу є основою успішних диверсифікаційних змін на машинобудівному підприємстві. За таких умов основним завданням для керівництва підприємства є пошук оптимального рішення стосовно ефективного використання та залучення персоналу. Визначення шляхів вирішення кадрових питань, які виникають в процесі диверсифікації машинобудівного підприємства має вирішальне значення для успішного розвитку машинобудівного комплексу України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань ефективного управління персоналом проводило багато вчених, таких як Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. [1], Мурашко М. І. [2], Писаревська Г. І. [3], Грачев В. С. [4], Нестеренко Л. О. та Міщерина Т. Г. [5]. Серед зарубіжних вчених це Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. [6], Ансофф І. [7] та інші дослідники.

Нестеренко Л. О. та Міщерина Т. Г. у своїх працях відзначають, що керівництво повинно враховувати особливості управління персоналом в залежності від напрямків диверсифікації діяльності підприємства для раціонального та більш ефективного використання трудових ресурсів. На думку Грачева В.С., в умовах диверсифікаційного

* Науковий керівник: Федішин Б.П. - к. е. н., професор

процесу керівництво повинно постійно контролювати рівень витрат на управління організацією, і як тільки вони починають підвищуватися, воно зобов'язане радикально змінити структуру управління. Проте Грачев В.С. та більшість авторів не приділяють належної уваги дослідженню проблем пов'язаних з формуванням оптимальної кадрової структури підприємства в процесі диверсифікації.

Постановка завдання. В процесі диверсифікації машинобудівного підприємства кадрове забезпечення в більшості випадків розглядається поверхнево. Тому, метою дослідження є визначення наявних кадрових питань, пов'язаних із перерозподілом, перекваліфікацією та реструктуризацією персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Диверсифікація є однією із стратегічних альтернатив розвитку підприємства. Проте, варто пам'ятати, що при проведенні диверсифікації підприємства відбуваються структурні зміни його кадрового потенціалу. Ефективність виробництва чи діяльності підприємства залежить від ефективності використання його трудових ресурсів.

Загальні підходи до підвищення ефективності використання персоналу підприємства становлять основу кадрового менеджменту як діяльності з управління, що полягає в розробці концепції кадрової політики підприємства, кадрової стратегії, її принципів і методів, які використовуються для забезпечення ефективного формування кадрового потенціалу підприємства. Діяльність будь-якого підприємства залежить від його співробітників, персоналу.

На думку Грачева В. С., в умовах диверсифікаційного процесу головною проблемою для керівництва постає проблема подолання негативного ефекту збільшення витрат на управління диверсифікованою організацією. Керівництво повинно постійно контролювати рівень витрат на управління, і як тільки вони починають підвищуватися, воно зобов'язане радикально змінити структуру управління. При цьому на рівні організації в цілому топ-менеджери повинні визначити якісні параметри заходів щодо вдосконалення оргструктур, кількості працівників підприємства, які залучені у даному заході, термінів проведення заходів, витрат на здійснення заходів. На рівні структурних підрозділів підприємства, де об'єктом управління є працівники та їх групи, конкретизація заходів щодо вдосконалення оргструктур повинна враховувати характеристики працівників підприємства, що залучені в той чи інший захід, диференціацію витрат і термінів проведення заходів стосовно конкретного працівника.

Адаптація системи управління персоналом до умов діяльності диверсифікованої організації здійснюється за наступним логічним ланцюжком: від змін у зовнішньому середовищі бізнесу до диверсифікації організації, потім - до вдосконалення організаційної структури в цілому і служби управління персоналом, як одного з ключових ланок цієї структури. У свою чергу, в компетенцію служби управління персоналом увійде все коло проблем, пов'язаних з визначенням потреби в персоналі і забезпечення цієї потреби [4].

Пропонуємо декілька напрямів забезпечення кадрами виробництва в процесі диверсифікації машинобудівного підприємства (рис. 1).

Як видно з рисунку 1, першим напрямом забезпечення кадрами виробництва в процесі диверсифікації є залучення існуючого персоналу підприємства при умові його повної відповідності до поставлених вимог при переході на нові види діяльності. Наступним напрямом кадрового забезпечення підприємства може бути перекваліфікація існуючих працівників шляхом навчання, стажування при умові можливості та задовільної ефективності її проведення. І останнім напрямом кадрового забезпечення підприємства в процесі диверсифікації є пошук нових кадрів, які у найбільшій мірі відповідають вимогам, що ставляться до працівників в процесі диверсифікаційних змін.

Отже, можна стверджувати, що диверсифікація діяльності підприємства неодмінно пов'язана із формуванням кадрового забезпечення. Поєднання диверсифікаційних рішень стосовно запровадження нових видів продукції із вирішенням кадрових питань, супроводжується пошуком найбільш ефективного рішення щодо використання наявного на підприємстві кадрового потенціалу та залучення додаткових висококваліфікованих працівників.

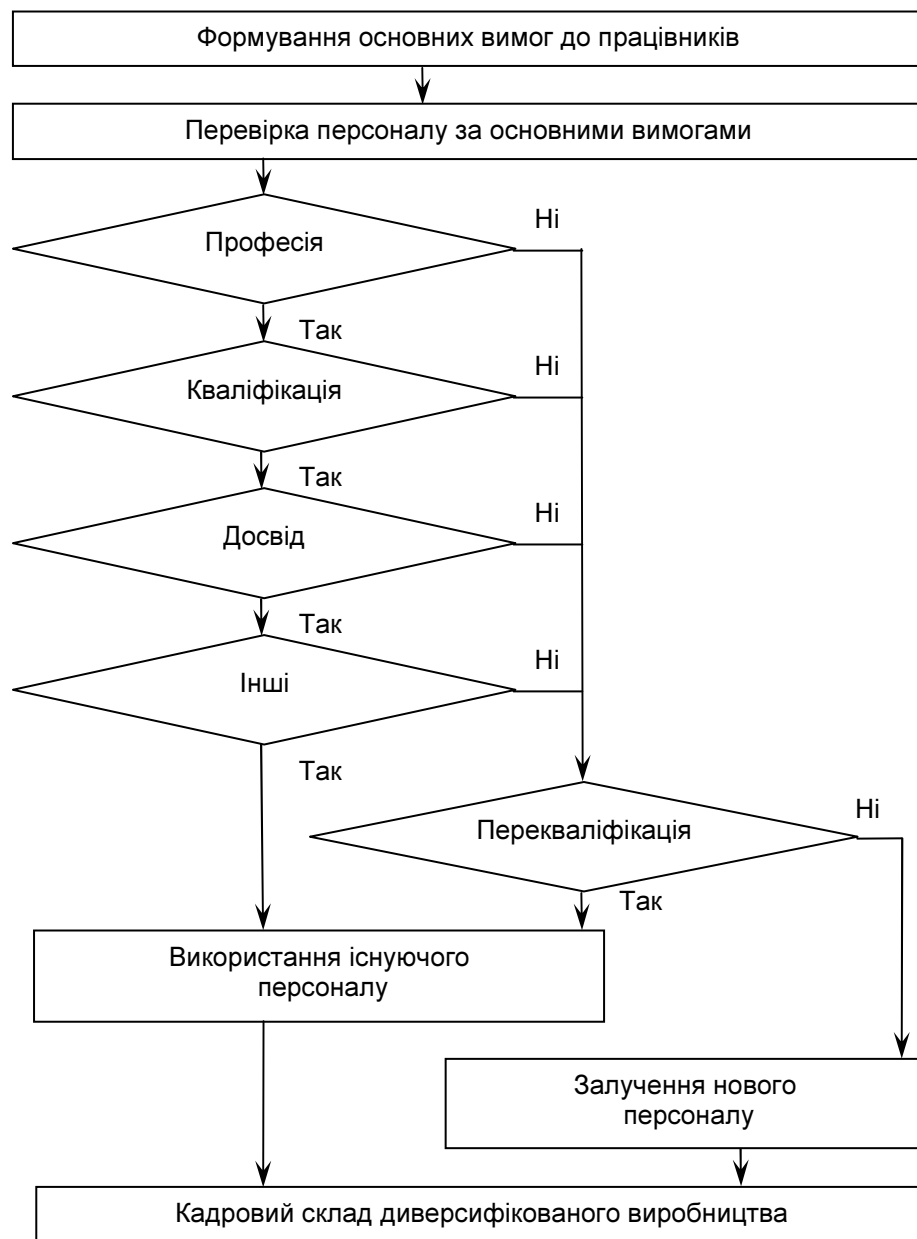


Рис. 1. Напрями забезпечення кадрами виробництва в процесі диверсифікації машинобудівного підприємства

Джерело: [8, с. 306]

Згідно поданого нижче алгоритму формування кадрового складу підприємства в процесі диверсифікації (рис. 2), першим етапом є перевірка відповідності наявних на підприємстві працівників тим професіям, які необхідні для диверсифікованого виробництва.

Для підприємств машинобудівної галузі існує чіткий розподіл певних обов'язків, що повинен виконувати працівник відповідно до тієї чи іншої професії. Самі професії визначаються вимогами виробництва, а точніше, технологічними складовими виробництва. Тобто, для виробництва того чи іншого виробу необхідно застосувати певну технологію, відповідно до якої потрібно залучити визначену кількість працівників певних професій (токарі, фрезерувальники, шліфувальники і т. ін.). Отже, враховуючи існуючу кількість працівників певних професій на підприємстві та відповідні зміни у цій кількості, в процесі диверсифікації необхідно визначити відповідність кадрового забезпечення підприємства новим вимогам.

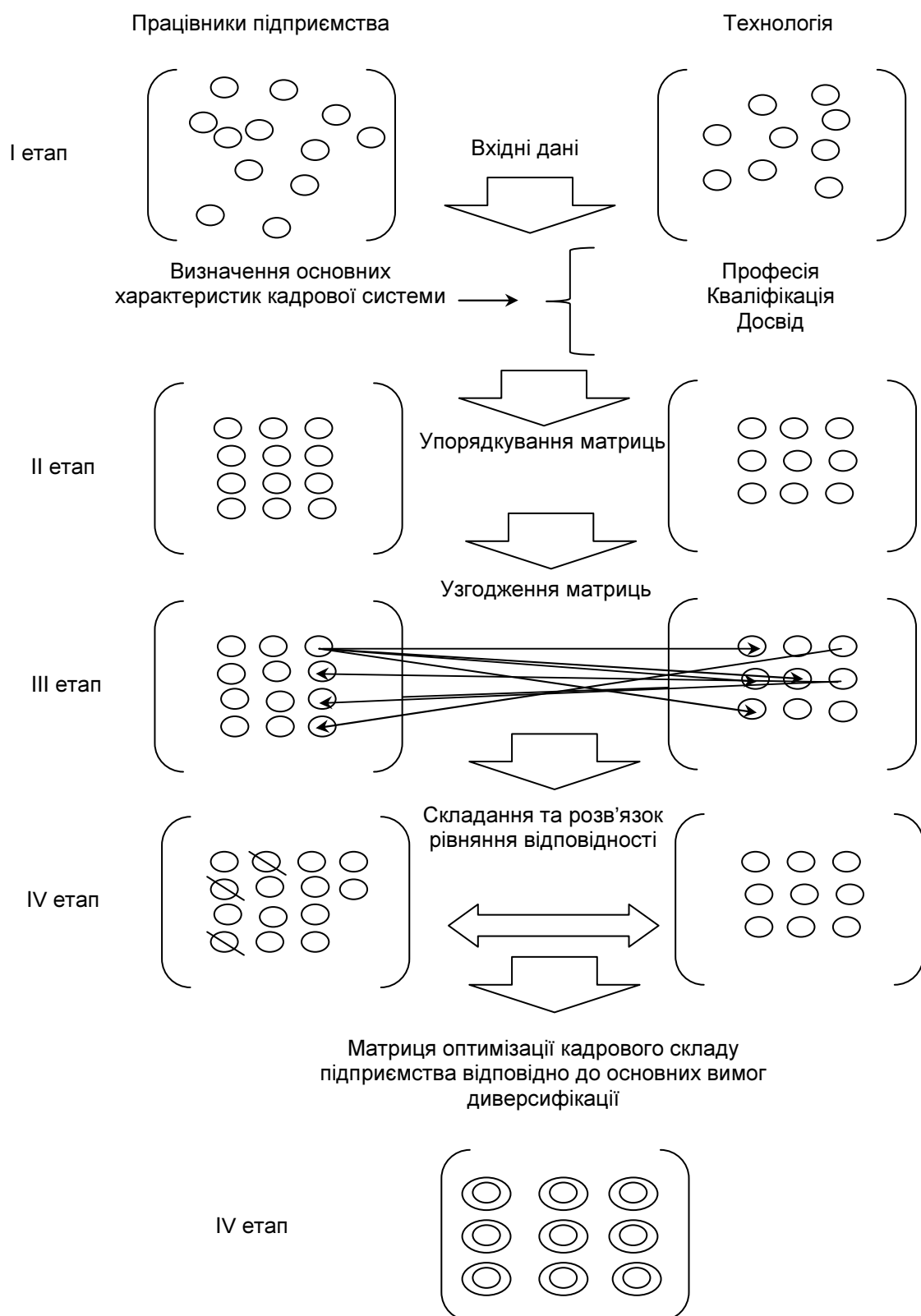


Рис. 2. Алгоритм формування кадрової системи машинобудівного підприємства в процесі диверсифікації

Джерело: розроблено автором

Якщо розглянути показники кількості професій та відповідну кількість працівників кожної професії за визначальні чинники диверсифікації кадрової системи підприємства, то можна визначити відповідні диверсифікаційні рівні кадрової системи. Для цього розглянемо модель кадрового забезпечення підприємства до і після проведення диверсифікаційних змін:

$$\begin{aligned}
 NP_{dd1} &\rightarrow NR_{dd1} & NP_{pd1} &\rightarrow NR_{pd1} \\
 NP_{dd2} &\rightarrow NR_{dd2} & \Leftrightarrow NP_{pd2} &\rightarrow NR_{pd2} \\
 \dots & & \dots & \\
 NP_{ddn} &\rightarrow NR_{ddn} & NP_{pdm} &\rightarrow NR_{pdm}
 \end{aligned} \tag{1}$$

де NP_{dd} та NR_{dd} – відповідно кількість професій та працівників до диверсифікації діяльності підприємства;

NP_{pd} та NR_{pd} – відповідно кількість професій та працівників після проведення диверсифікаційних заходів.

Відповідно рівень диверсифікації кадрової системи за кількістю професій та кількістю працівників визначимо із залежностей:

$$Dks(NP) = \frac{NP_{dd}}{NP_{pd}} \tag{2}$$

$$Dks(NR) = \frac{NR_{dd}}{NR_{pd}} \tag{3}$$

де $Dks(NP)$ та $Dks(NR)$ – рівень диверсифікації кадрової системи за кількістю професій та кількістю працівників відповідно.

Для визначення рівня кадрового забезпечення підприємства необхідно визначити рівень відповідності кожного працівника до диверсифікаційних вимог реалізації технологічних процесів. Тобто, в процесі диверсифікації діяльності підприємства проходить відповідна зміна щодо вимог до його працівників. Знаючи рівень відповідності кожного працівника до певного виробничого процесу і усієї існуючої їх кількості на підприємстві, можна проводити ефективну кадрову політику диверсифікації та самі диверсифікаційні процеси спрямовувати у відповідному до кадрового забезпечення підприємства руслі.

Пропонуємо основний підхід до визначення коефіцієнта відповідності працівника підприємства диверсифікаційним змінам (коефіцієнта диверсифікаційної відповідності) або (узагальненого оціночного коефіцієнта працівника за технологією) базувати на процесі упорядкування основних характеристик виробничого процесу у певному визначеному напрямку діяльності підприємства за вимогами до кадрового забезпечення (рис. 2). Тобто, на початку процесу у підприємства є певний потенціал з наявними трудовими ресурсами, який необхідно співставити із новими технологіями, що появилися в процесі диверсифікації. Вхідними елементами системи в цьому випадку є наявна кадрова система та вимоги щодо кадрового забезпечення певних технологічних процесів (рис. 2, I етап).

В подальшому, з метою отримання можливості аналізу та співставлення певних даних, необхідно створити матриці, які описували б наявний склад персоналу та вимоги щодо персоналу за певними характеристиками. Ці характеристики повинні бути визначальними для формування і упорядкування даних у матрицях. Такими характеристиками, на нашу думку, є

перелік професій (наявний і необхідний після диверсифікації), кваліфікація працівників за професіями та досвід роботи. Формування й упорядкування матриць за даними характеристиками відбувається на другому етапі оцінки відповідності кадрового складу.

Третій етап стосується узгодження створених матриць, а саме пошуку відповідностей між наявним та необхідним кадровим складом підприємства. При цьому необхідно скласти рівняння відповідності, розв'язком якого буде шукана матриця оптимізації кадрового складу підприємства відповідно до вимог диверсифікації.

З розглянутої методики формування кадрової системи підприємства основними оціночними критеріями виступають професія P , кваліфікація K та досвід працівника D :

$$EP = f(P, K, D) \quad (4)$$

де EP – оцінка працівника за основними критеріями.

Якщо розглянути дані критерії більш детально, то можна зробити висновок, що професія є визначальним, але не градієнтним критерієм. Щодо кваліфікації та досвіду, то дані критерії є градієнтними і можуть використовуватись як оцінка певного рівня ефективності працівника (рис. 3).

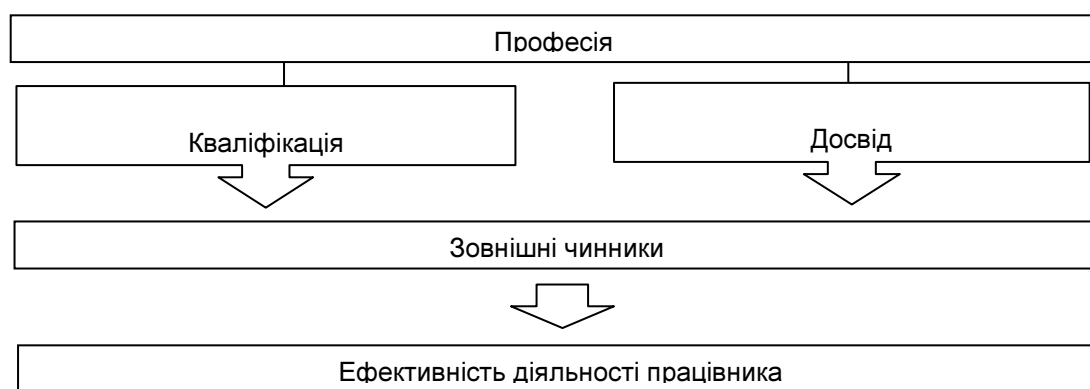


Рис. 3. Визначальні характеристики працівника щодо ефективності його діяльності

Джерело: розроблено автором самостійно

Отже, підсумовуючи вище сказане, з метою забезпечення оптимального кадрового складу підприємства в пост диверсифікаційний період для кожного працівника підприємства необхідно визначати коефіцієнт його ефективної відповідності до технологічних вимог, які є наявні на підприємстві та склалися як в процесі диверсифікації його діяльності, так і без неї:

$$Kep = \prod_{i=1}^{Np} K_i D_i \quad (5)$$

де Np – кількість професій, що необхідна згідно технологічних вимог.

Для визначення кількісної характеристики даного показника необхідно сформулювати визначальні для кожного підприємства шкали оцінювання як кваліфікації, так і досвіду працівників. Дана оцінка повинна базуватись на конкретних вимогах до працівників та даному підприємстві.

Висновки та подальші дослідження Діяльність більшості машинобудівних підприємств України відзначається процесами освоєння як нових видів продукції і технологій для підприємства. Це пов'язано із вимогами ринку, які диктують свої правила існування підприємств. При цьому неможливо обійтись без диверсифікації виробництва як на окремих ділянках того чи іншого підприємства, так і на цілих підприємствах машинобудівної галузі. Великим підприємствам важко проводити диверсифікаційні заходи, спрямовані на перехід до

виробництва нової висококонкурентної продукції. Кадрове забезпечення таких процесів є значною проблемою, і в більшості випадків причиною неможливості диверсифікаційних змін. Важливим при переході на нові види діяльності є вирішення завдання мінімізації витрат, що пов'язані із кадровими питаннями та відповідно максимізації кадрового потенціалу. Адже, при переході на нові види діяльності, на підприємстві повинні залучатися і нові професії.

У статті представлено розроблений нами алгоритм формування кадрового складу підприємства в процесі диверсифікації, який дасть можливість перевірити відповідність наявних на підприємстві працівників тим професіям, котрі необхідні для диверсифікованого виробництва та забезпечить ефективне формування трудового потенціалу машинобудівного підприємства в процесі диверсифікації.

Література

1. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук ; видання друге, перероблене й доповнене. – К., «Кондор». – 2005. – 308 с
2. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу : навчально-практичний посібник / М. І. Мурашко. – К. : Товариство "Знання", КОО, 2002. – 311 с.
3. Писаревська Г. І. Оцінка кадрового потенціалу підприємства / Г. І. Писаревська // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. Серия: Экономические науки. – Х. : ХНАМГ, 2009. – Вип. 87. – С. 376–385.
4. Грачев В. С. Диверсификация организации и адаптация к ней системы управления персоналом [Електронний ресурс] / В. С. Грачев. – Режим доступу: <http://www.jourclub.ru/27/1387/1/>
5. Нестеренко Л. О. Особливості управління персоналом при здійсненні диверсифікації діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л. О. Нестеренко, Т. Г. Міщерина. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=30691>
6. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
7. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
8. Шуран І. В. Формування кадрового складу на машинобудівних підприємствах в процесі диверсифікації / І. В. Шуран // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 3, Т. 1 – С. 302-307.

References

1. Crushelnytska, O.V. and Melnychuk, D.P. (2005), *Upravlinnia personalom*, [HR Management], tutorial, "Condor", Kyiv, Ukraine, 308 p.
2. Murashko, M.I. (2002), *Menedzhment personalu*, [Personnel management], tutorial, Tovarystvo "Znannya", Kyiv, Ukraine, 311 p.
3. Pysarevska, H.I. (2009), "Assessment of human resources enterprise", Kommunalnoe khozyaistvo horodov, KhNAMH, Kharkov, Ukraine, Issue 87, pp. 376-385.
4. Grachev, V.S. (2012), Diversification and adaptation of the organization to control system personnel, available at: <http://www.jourclub.ru/27/1387/1/>
5. Nesterenko, L.O. and Mischeryna, T.G. (2012), Features of HR in the implementation of the diversification of the company, available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=30691>
6. Thompson, A.A. and Strickland, A.J. (1998), Strategic management. Art of Design and realization of strategy, high school textbook, translate from English Zaitseva L.G., Sokolova M.I., Banki i birzhi, YUNITI, Moscow, Russia, 576 p.
7. Ansoff, I. (1989), *Strategicheskoe upravleniie*, Strategic Management, Ekonomika, Moscow, Russia, 519 p.
8. Shuran, I. (2013), "Formation staff at engineering companies in the process of diversification", Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky, no. 3, volume 1, pp. 302-307.



ФІНАНСОВО–КРЕДИТНА І ГРОШОВА ПОЛІТИКА

УДК 336.717.061 (477)

Юрків М.Т.,
аспірант*

Львівська державна фінансова академія

УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ БАНКІВ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА ПРОГРАМИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Yurkiv M.T.,
graduate student
Lviv State Academy of Finance

MANAGING PROBLEM LOANS TO BANKS: NEW APPROACHES AND PROGRAMS OF THE UKRAINIAN BANKS

Постановка проблеми. Процес роботи з проблемними кредитами потребує від комерційних банків України на сучасному етапі використання нових напрямів забезпечення високої кваліфікації та спеціальної підготовки працівників, які відповідають за формування політики управління проблемною заборгованістю, аналіз та оцінку ризиків позичальників, моніторинг та роботу з проблемними кредитами, оцінку фінансового стану позичальників, аналіз та супровід інвестиційних проектів, для реалізації яких надавали кредити. В сьогоденних умовах економічної дійсності дана проблема тільки поглиблюється, адже ризик непогашення заборгованості за кредитними зобов'язаннями зростає і кількість проблемних кредитів банків збільшується у випадку поганої та легковажної оцінки платоспроможності позичальників. Тому пошук нових та удосконалення існуючих методик та програм роботи з проблемними кредитами залишається однією з найвідповідальніших в українському банківському бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань проблемних кредитів банків та методів їх повернення присвячені праці В. Алексійчука, В. Андрійчука, П. Лайка, І. Кириленка, А. Мороза, А. Васюренка, В. Міщенко. Зокрема праці В. Алексійчука, А. Мороза та В. Міщенко присвячувались сутності проблемних кредитів, як економічної категорії в системі фінансів та пошуку причин їх виникнення. В свою чергу, А. Васюренко, П. Лайка робили у своїх працях акцент на причинно-наслідкових явищах проблемних кредитів банківської системи України у фінансовій системі країни. І. Кириленко спрямовував свою увагу на міжнародний банківський ринок в частині аналізу світових фінансових криз, приділяючи найбільшу увагу саме проблемним кредитам банківського сектору. Однак, незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вищезазначеними та іншими вченими, сутність та проблеми управління проблемними кредитами залишаються малодослідженими. Саме це й зумовило вибір теми дослідження та свідчить про його актуальність.

* Науковий керівник: Біттер О.А. – д.е.н., професор

Постановка завдання. Мета даної статті: розглянути та проаналізувати сучасні тенденції роботи українських банків по відношенню до проблемних кредитів у їхніх кредитних портфелях. Крім того, увагу приділено управлінню проблемними кредитами, як основними показниками, що характеризують стан ліквідності банків та платоспроможність населення, його вразливість до загострення економічної ситуації, що склалася в державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами 2012 року, сукупний обсяг активів українських банків збільшився на 72,91 млрд. грн і перевищував позначку в 1,1 трлн.грн., досягши 1127,2 млрд. грн. станом на 01.01.2013 р.

Розмір кредитного портфеля без вирахування сформованих резервів за 2012 рік зменшився на 1,21 % (9,99 млрд. грн.) [7]. Частка довгострокових кредитів в кредитному портфелі банків зменшилася протягом 2012 з 51,7% до 48,4%.

Протягом 2012 року продовжилось зростання окремих складових кредитно-інвестиційного портфелю банків. Зокрема, якщо брати до уваги такий показник, як кредити та заборгованість клієнтів, то тут відбулось зростання на 4,25% в порівняння з минулим роком, що в грошовому виразі склало 5,76 млрд. грн.

В банківській системі України чітко простежується закономірність – із зростанням масштабів діяльності питома вага вкладень у основні засоби зменшується [2].

Розмір кредитів, наданих банками резидентам протягом 2012 року збільшився на 1,7% (19,5 млрд. грн.) і становив 815,1 млрд. грн. станом на початок 2013 фінансового року.

Увагу заслуговує кредитування банками за секторами економіки. Розмір кредитів нефінансовим корпораціям на кінець 2012 року дорівнював 605,4 млрд. грн., що на 5,2 % більше ніж за попередній рік. Розмір кредитів, наданих домашнім господарствам (входить в групу “інші сектори економіки”), скоротився на 13,6 млрд. грн. Структуру кредитів за секторами економіки можна подати за допомогою рисунка 1 [8].

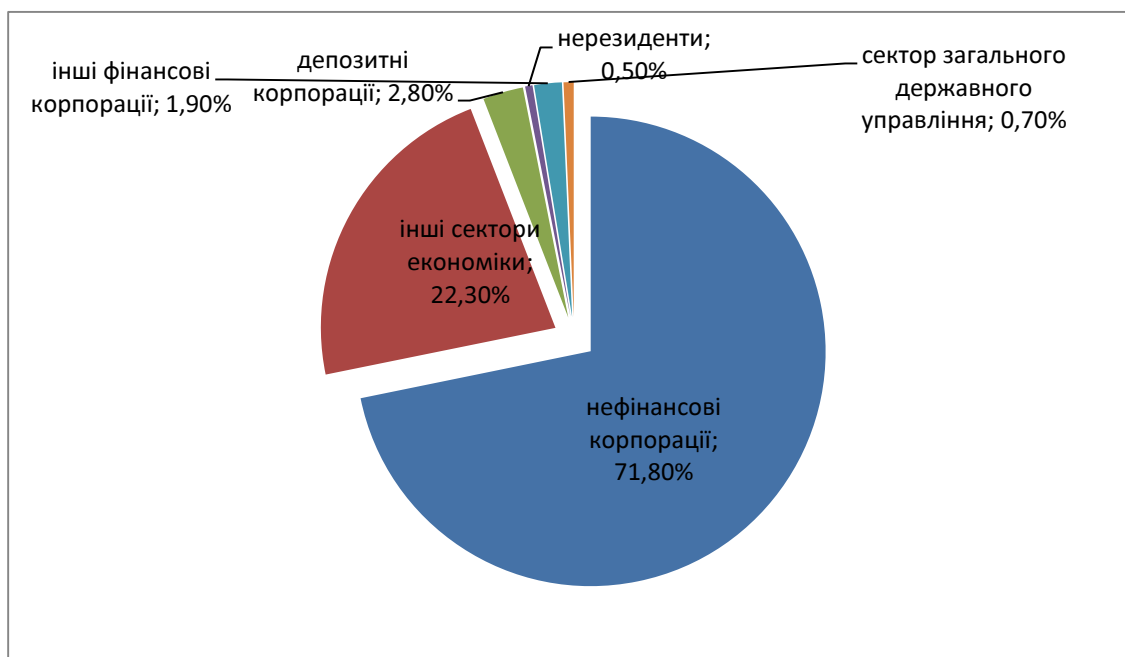


Рис. 1. Структура наданих кредитів, у розрізі секторів економіки станом на 01.01.2013 р.

Джерело: складено автором на основі [7]

Розподіл кредитів за видами економічної діяльності протягом 2012 року не зазнав значних структурних змін. Найбільша частка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, продовжує припадати на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку.

Розподіл кредитів між іншими видами діяльності зумовлений таким чином, що п'ята частина із даного сектору діяльності перерозподіляється на користь переробної промисловості, трішки меншу частку займають операції з нерухомим майном, на оренду та надання послуг підприємцям [1]. Відповідно, на будівництво та сільське господарство припадає найменша кількість кредитів всередині даного сектору економіки.

Протягом 2012 року найбільше зростання частки прострочених кредитів відбулось за кредитами, виданими таким видам економічної діяльності, як: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку і склала в процентному еквіваленті 39% (рис. 2) [6].

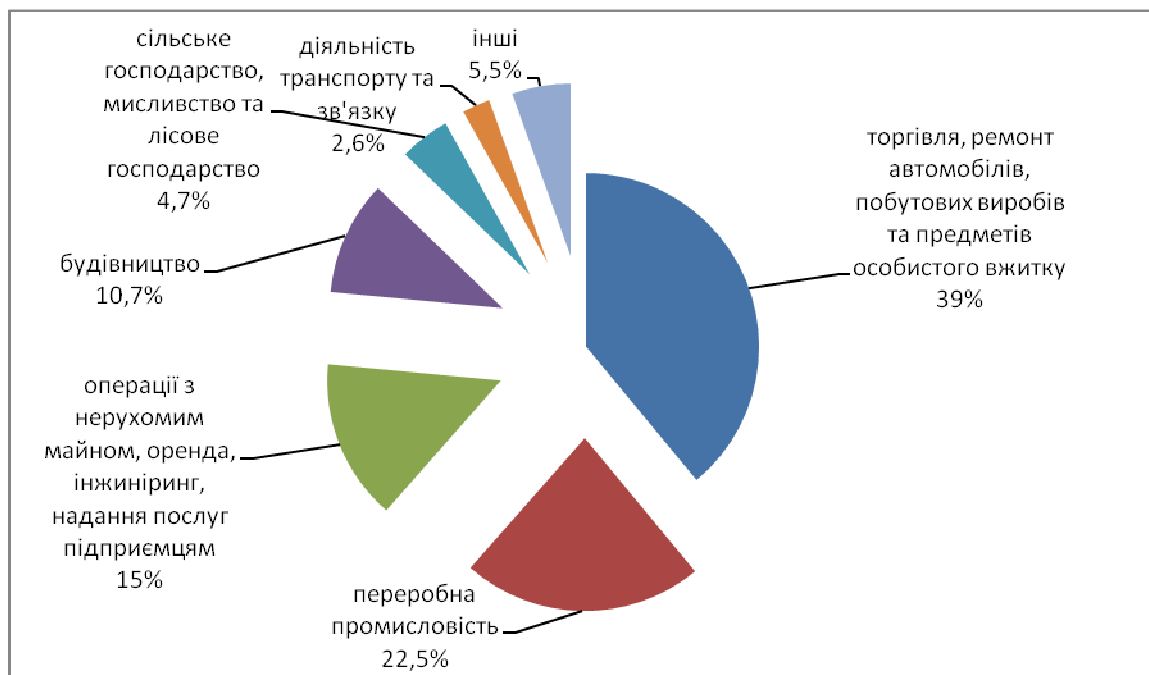


Рис. 2. Структура прострочених кредитів за видами діяльності станом на 01.01.2013 р.

Джерело: складено автором на основі [8]

За кредитами виданими під операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг, надання послуг підприємцям, та кредитами, виданими в переробну промисловість, в діяльність транспорту та зв'язку та в будівництво відбулось зменшення частки простроченої заборгованості в порівнянні з попереднім роком і склало відповідно 15%, 22,5%, 2,6% та 10,7 %.

Загалом, структура прострочених кредитів подібна до структури сукупних обсягів виданих кредитів, що свідчить про відсутність значних фінансових проблем, пов'язаних зі здійсненням певного економічного виду діяльності. Якщо ж аналізувати кредити за валютою, то можна з впевненістю сказати, що лідерство й абсолютну більшість займають кредити, видані в українській національній валюті (63,25% від загального обсягу наданих кредитів) [4].

Пристосовуючись до економічних реалій поведінки на кредитному ринку, особливо в частині роботи з проблемними кредитами, українські банки виробили уже сталу практику організації та роботи в даному секторі.

Управління та контроль кредитного ризику здійснюється шляхом встановлення лімітів на суму ризику, який банк готовий на себе взяти стосовно окремих контрагентів і географічної та галузевої концентрації, а також шляхом контролю ризиків.

Процедура перевірки банками кредитної якості позик зводиться до забезпечення завчасного виявлення можливих змін у кредитоспроможності контрагентів, включаючи періодичний перегляд розмірів забезпечення. Формування та підтримка банківськими установами резервів на покриття очікуваних збитків від кредитних операцій здійснюється у обсягах, не менших від розрахункових величин таких збитків [3]. Крім цього здійснюється

підтримання власного (регулятивного) капіталу на рівні, що є не меншим від оціночного рівня неочікуваних втрат від кредитних операцій, а також постійний моніторинг фактичних значень ключових показників кредитного ризику на рівні індивідуальних кредитів та загального кредитного портфелю.

Процес управління по роботі з проблемною заборгованістю банківськими установами координує роботу з повернення проблемних позик, а також вживаються власні заходи банками, спрямовані на їх повернення. Основні способи повернення проблемних позик включають звернення стягнення на заставлену нерухомість, стягнення коштів з боржника або гаранта та ініціювання процедури банкрутства стосовно боржника. Сума та вид заставного забезпечення при наданні банками позик залежить від оцінки кредитного ризику контрагента. В банках постійно здійснюють аналіз щодо визначення прийнятності певних видів забезпечення та параметрів оцінки вартості забезпечення й аналіз ринкової вартості отриманого забезпечення.

З метою оптимізації функціонування кредитного портфеля банками активно проводиться робота у сфері реструктуризації кредитної заборгованості клієнтів. Базовими умовами практично всіх банків в цій сфері є:

- наявність діючого договору страхування;
- кінцевий термін дії кредитного договору не прострочений;
- підтвердження позичальником джерел погашення кредитної заборгованості;
- наявність поручителів;
- відсутність претензійно-позовної роботи щодо позичальника.

Основними програмами, які банки пропонують своїм клієнтам зводяться до наступних

[5]:

1. продовження терміну дії кредитного договору;
2. надання відстрочки платежу по кредиту;
3. зменшення щомісячного платежу;
4. зменшення відсоткової ставки, що дає можливість зниження щомісячного платежу;
5. заміна позичальника;

6. скасування заборгованості за штрафами і пенями (на момент проведення реструктуризації) за умови перерахованих вище програм реструктуризації та умов часткового погашення простроченої заборгованості.

З метою зменшення кредитного навантаження, для позичальників постійно розробляються пропозиції щодо встановлення індивідуальних графіків погашення кредитної заборгованості.

Висновки та подальші дослідження. На основі проведеного дослідження встановлено:

1. після глибокого досвіду фінансової кризи, яка почалась у 2008 році, банки стали більш обережнішими та більш виваженішими в прийнятті рішень відносно клієнтів, яким видаються позики.

2. отримані дані засвідчують, що рівень кредитування української економіки залежить передусім від довіри населення до банківських установ, показником чого виступають заощадження населення на банківських рахунках – депозитах на відповідний термін зберігання.

3. практично усі банки зацікавлені і йдуть на співпрацю зі своїми клієнтами з метою забезпечення максимального повернення виданих на позики коштів, що своєю чергою проявляється у виробленні різних програм та підходів банківських установ у реструктуризації прострочених кредитів.

4. дана тема дослідження потребує більшого напрацювання, так як містить проблеми та шляхи покращення й удосконалення роботи з проблемними кредитами українських банків у системі фінансів української держави.

Література

1. Дзюблук О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. Дзюблук // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 20–30.

2. Герасименко В. Причини виникнення та форми прояву фінансової кризи в банківській системі України / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 7. – С. 12–19.

3. Міщенко В. Удосконалення управління проблемними активами банків [Електронний ресурс] / В. Міщенко. – Режим доступу: <http://librari.if.ua/articles/aryikle-37> (дата звернення 21.06.2013 р.).

4. Реформы в банковском секторе: семь раз отмерь... [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2011/05/17/238609> (дата звернення 24.06.2013 р.).

5. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=5202&Itemid=68 (дата звернення 20.06.2013 р.).

6. Офіційний сайт газети “Економічна правда” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2010/06/4/237382/> (дата звернення 05.06.2013 р.).

7. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=69512&cat_id=8479 (дата звернення 18.06.2013 р.).

8. Офіційний сайт національного рейтингового агентства “Рюрік” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187> (дата звернення 25.06.2013 р.).

References

1. Dziubliuk, O. (2009). “Monetary policy during the crisis in global financial markets”, Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy, no. 5, pp. 20-30.

2. Herasymenko, V. and Herasymenko, R. (2010), “Causes and manifestations of financial crisis in the banking system of Ukraine”, Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy, no. 7, pp. 12-19.

3. Mishchenko, V. (2011), “Improvement of management of troubled assets of banks”, available at: <http://librari.if.ua/articles/aryikle-37>.

4. Antonov, B. (2011), “Reforms in the banking sector: look before you leap ...”, available at: <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2011/05/17/238609>.

5. The Association of Ukrainian Banks, (2012), available at: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=5202&Itemid=68.

6. The newspaper “Economic truth”, (2010), available at: <http://www.epravda.com.ua/columns/2010/06/4/237382/>.

7. The National Bank of Ukraine, (2013), available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=69512&cat_id=8479

8. The National Rating Agency “Rurik”, (2012), available at: <http://www.rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187>.

УДК 336.71

Кудляк Ю.В.,
аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ РЕІНЖІНІРИНГУ БАНКІВСЬКИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Kudlyak Y.V.,
*graduate student of the department of finances,
money turnover and credit
Lviv National University named after Ivan Franko*

FEATURES OF CARRYING OUT THE REENGINEERING OF BANKING BUSINESS PROCESSES IN THE CONDITIONS OF COMPETITIVE ENVIRONMENT

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування економіки, що характеризується посиленням конкуренції на світовому фінансовому ринку як з боку банків, так і небанківських фінансових установ, імплементацією антикризових програм розвитку державами та окремими компаніями, посиленням макрорегулювання діяльності бізнес-структур, виникає необхідність оперативного врахування змін бізнес-середовища, що актуалізує питання удосконалення існуючих, розроблення та впровадження нових стратегій управління бізнес-процесами. Одним з сучасних підходів в умовах світових тенденцій реструктуризації бізнес-одиниць, що має на меті підвищити ефективність функціонування та конкурентоспроможність банківських установ на ринку, є реінжиніринг бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів реінжинірингу здійснили такі зарубіжні вчені: Т. Давенпорт [11], М. Хаммер [10], М. Фірсов [9] та ін.

Упродовж останніх років увагу на вивченні особливостей реінжинірингу зосереджують також вітчизняні практики та науковці з банківської сфери – І. Бушуєва [2], О. Вовчак [3], О. Деркач [4], С. Єгоричева [5], А. Керімов [6], О. Криклій [7], В. Міщенко [7]. Як доводить практика зарубіжних країн, реінжиніринг насамперед доцільно застосовувати успішним компаніям, які для досягнення певних переваг у майбутньому готові відмовитися від стабільного становища сьогодні та застосовувати нові підходи до управління. Реінжинірингу діяльності банківських установ значну увагу приділяли такі зарубіжні вчені, як П. Аллен [1] та А. Тютюнник [8].

Зважаючи на значний внесок вітчизняних та іноземних науковців у дослідження ролі та механізмів проведення реінжинірингу бізнес-процесів, необхідним є зосередження уваги на тих питаннях, що стосуються специфіки функціонування банківської сфери та прийняття управлінських рішень топ-менеджерами та власниками з метою посилення конкурентних переваг банків на ринку у майбутньому за рахунок успішного використання реінжинірингових схем оптимізації банківських бізнес-процесів. Саме розкриттю цих аспектів присвячене дане дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація наукових досліджень щодо теоретичних основ проведення реінжинірингу бізнес-процесів у банківській сфері, враховуючи наслідки впливу світової фінансової кризи та необхідність розроблення нових підходів до управління банківським бізнесом з акцентом уваги на управлінських аспектах цього процесу

* Наковий керівник: Підхомний О.М. – к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту ЛНУ імені Івана Франка

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін “реінжиніринг” у банківській сфері набув широкого застосування відносно недавно. Засновником концепції реінжинірингу вважають Майкла Хаммера. У 1993 р. у світ вийшла його праця “Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі” [10]. Реінжиніринг – це ефективний метод управління бізнесом, в основі якого лежить введення нових технологій в умови зростання конкурентної боротьби на світовому ринку. Реінжиніринг банківських бізнес-процесів (BPR – Business Process Reengineering) – це реструктуризація або утворення нових процесів з метою підвищення результативності та рівня конкурентоспроможності діяльності банків [1; 10; 11].

Чимало провідних компаній у світі, і банки у тому числі, на практиці застосовують саме реінжиніринг бізнес-процесів. За даними компанії Ernst and Young, лише 100 найбільших банків Північної Америки у 1999 р. на проведення реінжинірингу витратили 3,9 млрд. дол. США. Інші фінансові компанії США вклали в проекти на проведення реінжинірингу приблизно 37 млрд. дол. США з метою покращення якості послуг та зниження витрат [12].

Характерною ознакою є те, що застосування реінжинірингу передбачає кардинальну зміну, а не послідовне удосконалення бізнес-процесів у компаніях.

У порівнянні з консервативним стилем управління банківською діяльністю застосування реінжинірингу дає змогу досягти таких переваг:

- швидкої адаптації до змін бізнес-середовища;
- зростання довіри клієнтів;
- підвищення мотивації діяльності персоналу банку;
- скорочення витрат і термінів надання послуг.

Крім позитивних, безумовно, існують і негативні наслідки реінжинірингу бізнес-процесів, оскільки більшість керівників, застосовуючи реінжиніринг у банку, очікують отримати заплановані результати у найкоротші часові терміни. Практика доводить, що проект реінжинірингу триває не менше 6 місяців, при цьому тривалість процедур та очікуваних результатів залежить саме від величини банку.

Проведення реінжинірингу лише за участю зовнішньої команди фахівців може призвести до низької ефективності очікуваних результатів у зв'язку з невідповідністю наявної кваліфікації персоналу банку необхідним вимогам щодо застосування цих моделей. При проведенні реінжинірингу тільки внутрішнім персоналом існує ризик неадекватної оцінки власних можливостей. Це обґрунтовує необхідність створення змішаних команд, поєднання внутрішніх та зовнішніх консультантів.

На нашу думку, мета реінжинірингу у банківській діяльності полягає у виявленні та відмові від неефективних методів організації й управління бізнес-напрямами шляхом заміни їх якісно новими та сучасними.

Часто практика застосування реінжинірингу є обґрунтована економічною нестабільністю в країні, яку бажають подолати за допомогою впровадження нових наукомістких технологій. Чимало банків масово застосовують реінжиніринг для ліквідації негативних показників діяльності, викликаних поширенням світової фінансової кризи. Потреба в реінжинірингу як в інструменті управління з'являється також внаслідок виникнення необхідності у стимулюванні розвитку банку, посиленні його конкурентних позицій на ринку.

Отже, за характером стимулів можна виділити два різновиди реінжинірингу:

- кризовий реінжиніринг, що застосовується до банків із проблемним фінансовим станом;
- реінжиніринг розвитку застосовується до тих банків, які функціонують у нормальних умовах, але має місце погіршення конкурентних переваг, зниження ефективності банківської діяльності.

Реінжиніринг банківської діяльності спрямований на удосконалення тих напрямів, які гарантовано забезпечать банку стабільний прибуток і конкурентні переваги, що дозволить утримати лідерство за певними показниками у сегменті ринку банківських послуг. Реінжиніринг дає змогу ефективно спрямовувати діяльність працівників на досягнення цілей, визначених стратегією розвитку. Це стосується також політики маркетингу, яка підвищує конкурентоспроможність банківської діяльності завдяки цінovій політиці чи нестандартним методам стимулювання продажів.

При здійсненні реінжинірингу бізнес-процесів у банках потрібно визначити головні критерії реінжинірингу, до яких деякі фахівці відносять: клієнтоорієнтованість, максимальне

задоволення потреб клієнтів, забезпечення конкурентних переваг та технологічність бізнес-процесів (рис. 1).

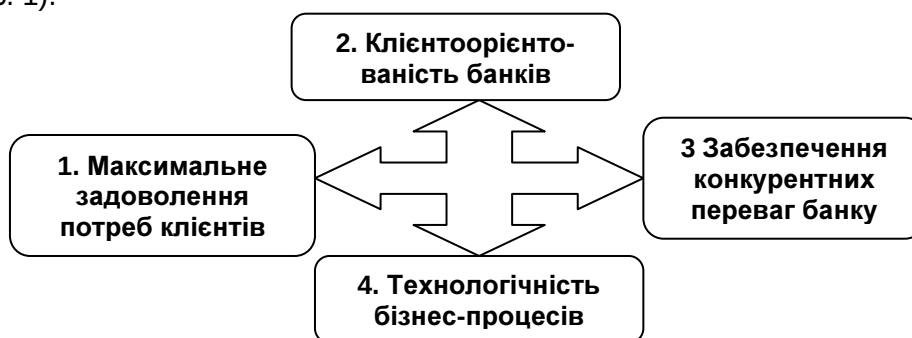


Рис. 1. Критерії оцінки реінжинірингу в банківській діяльності

Джерело: [1; 6; 7]

Перший критерій – клієнтоорієнтованість – означає, що будь-яка дія є спрямована на досягнення максимального задоволення потреб клієнтів.

Другий критерій реінжинірингу передбачає утворення такої ефективної бізнес-структури, яка передбачає отримання прибутків у банківській діяльності з одночасним максимальним задоволенням потреб клієнтів.

Третій критерій реінжинірингу безпосередньо пов'язаний зі створенням конкурентних переваг та утриманням позицій лідера на певному сегменті ринку банківських послуг.

Врахування критерію технологічності бізнес-процесів дозволить сформувати інформаційне поле, у якому всі учасники матимуть змогу отримувати вичерпну інформацію про весь асортимент та умови банківського обслуговування.

На нашу думку, запропоновані вище критерії є дещо розмитими, надто абстрактними, мають взаємне дублювання як, наприклад, клієнтоорієнтованість і максимальне задоволення потреб клієнтів. Тому ми пропонуємо низку критеріїв оптимізації реінжинірингу банків. Необхідно також визначити критерії компетентності осіб як з числа управлінців, так і зовнішніх консультантів, яких варто залучати до реінжинірингу банківської діяльності. Основними вимогами до таких осіб є наступні (рис. 2).

Реінжиніринг спрямований на досягнення багатьох цілей, але можна вважати, що його основною метою є отримання конкурентних переваг, тобто підвищення як конкурентоспроможності, так і прибутковості компанії. Отже, для досягнення вище поставленої мети банк повинен виконати низку завдань, які можна об'єднати у три наступні групи.

1. Організація прозорості та гнучкої системи контролю всередині банку, завдяки якій керівництво зможе швидко приймати обґрунтовані рішення, а також планувати й проводити внутрішні зміни, підвищуючи гнучкість та здатність банку пристосовуватися до зовнішнього середовища.

2. Визначення та реалізація дій, що спрямовані на скорочення тривалості чи обсягу витрат банківської діяльності.

3. Удосконалення інформаційної системи банку.

Згідно з твердженням багатьох учених, 65 % банківських операцій, що здійснюються персоналом, не генерують дохідності, 30 % є необхідними, тому без них неможливо, однак вони також не створюють жодної додаткової вартості, і лише 5 % формують прибутки банку [8].

На думку зарубіжних експертів, для успішного виконання процесів у банківській діяльності необхідно поєднати між собою 4 моменти:

1) існуючі умови повинні спонукати весь колектив до активних дій;

2) перспективи майбутніх періодів мають бути очевидними;

3) усвідомлення необхідних змін з боку керівництва;

4) охоплення всієї організації та колективу, докорінна зміна організації роботи кожного працівника та його оточення, відповідальність персоналу за свої вчинки.

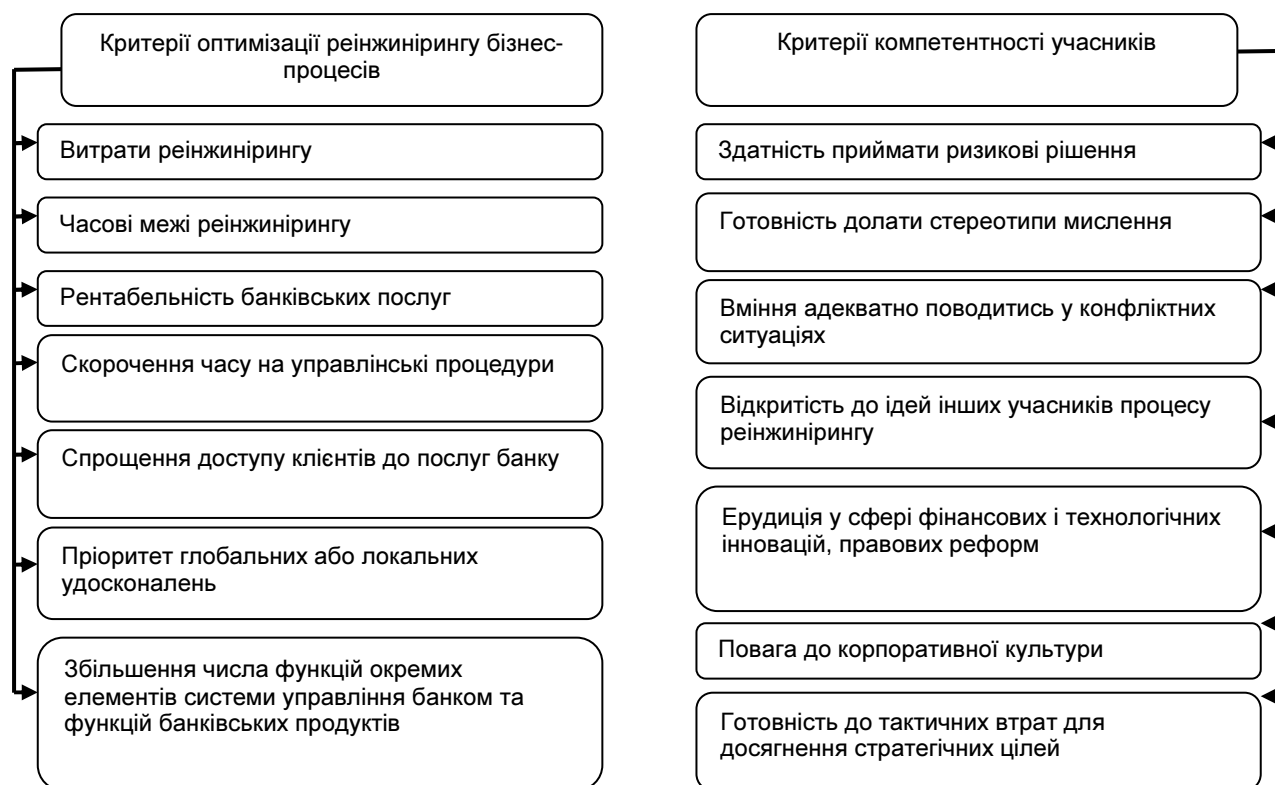


Рис. 2. Критерії оптимізації BPR та критерії компетентності учасників реінжинірингу банківської діяльності

Джерело: розробка автора.

Банківська діяльність має свої особливості, які вимагають використання інших підходів до реінжинірингу у порівнянні з іншими організаціями. У таблиці 1 визначено наслідки впливу на реінжиніринг особливостей діяльності банку.

Таблиця 1

Вплив на реінжиніринг особливостей банківського бізнесу

Особливості діяльності банку	Вплив на реінжиніринг
Схильність до ризику	Обмеження повноважень виконавців у прийнятті рішень
Асортимент послуг	Неможливість одночасного здійснення всіх банківських процесів та реінжинірингу окремо за кожним сегментом
Надання послуг у національній та іноземній валютах	Необхідність визначення доцільності цих процесів
Важливість інформаційних технологій	Неможливість здійснювати реінжиніринг без врахування інформаційних технологій
Послуги надаються через власні канали збуту	Право самостійно аналізувати отримані результати
Надання статистичної звітності державним органам	Жорстокі вимоги щодо впровадження проектів
Вразливість до загрози відмивання "брудних" грошей	Обов'язкове врахування особливостей банку у правилах внутрішнього фінансового моніторингу

Джерело: систематизовано автором на основі [4; 7].

Сучасні концепції банківського управління ґрунтуються на процесному підході, згідно якого діяльність банку відображають як сукупність визначених бізнес-процесів. Нині єдиного підходу до визначення поняття бізнес-процесу не існує, але в загальному під ним розуміють

певну сукупність пов'язаних дій, спрямованих на досягнення відповідних результатів в межах конкретної організації.

На думку деяких науковців, реінжиніринг управління у банківській діяльності доцільно здійснювати у чотири наступні етапи (рис. 3).



Рис. 3. Етапи реінжинірингу управління банківською діяльністю

Джерело: [2; 6].

Існують такі етапи реінжинірингу: початкова стадія (створення концепції), фази розробки, реалізації та завершення.

На першому етапі реінжинірингу створюється проектна група, яка включає як менеджерів банку, так і незалежних консультантів. При створенні такої групи потрібно врахувати те, що під час здійснення реінжинірингу менеджери володіють відповідними професійними знаннями та навиками, проте завдання консультантів полягає у швидкій та менш затратній адаптації внутрішнього бізнес-клімату банку до змінних умов існуючого зовнішнього бізнес-середовища.

Етапи, які включаються до основних фаз реінжинірингу бізнес-процесів у банку, залежать від визначених цілей та принципів. Вичерпний перелік обраних процесів для реінжинірингу банківської діяльності передбачає попереднього з'ясування потреб клієнтів банку, що визначають стратегію розвитку банку.

На наступній стадії відбувається моделювання майбутніх процесів з використанням можливостей інформаційних технологій.

Наступна фаза реалізації включає в себе такі етапи: лабораторну стадію, за допомогою якої тестують рівень достовірності гіпотез; пілотне впровадження, що передбачає реалізацію окремих проектів; тиражне впровадження у масштабах усього банку.

На кінцевій стадії реінжинірингу узагальнюють підсумки, оцінюють ефективність реалізованих заходів.

Висновки та подальші дослідження. Отже, реінжиніринг вважається досить актуальним нині питанням удосконалення управління банківським бізнесом, що дає змогу банківським установам досягати конкурентних переваг, підвищувати доходи та одночасно

скорочувати витрати, а також швидко реагувати на зміни кон'юктури ринку. Реінжиніринг у банківській діяльності також спрямований на підтримання ліквідності банку, є основним методом антикризового управління розвитком банку, що забезпечує швидкі та якісні зміни у банківській діяльності з метою досягнення фінансової ефективності та стійкості в умовах конкурентного середовища.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є імплементація та оцінка ефективності обраних механізмів та інструментів проведення реінжинірингу бізнес-процесів у банках, а також адаптація кращого досвіду європейських банківських установ в проведенні BPR до умов розвитку фінансової системи України.

Література

1. Аллен Пол. Х. Реинжиниринг банка: программа выживания и успеха : пер. с англ. / Пол. Х. Аллен. – М. : Альпина Пабlishер, 2002. – 264 с.
2. Бушуєва І. Реінжиніринг банківських бізнес-процесів як складова вдосконалення менеджменту комерційного банку / І. Бушуєва, В. Дем'яненко // Вісник НБУ. – 2001. – № 3. – С. 20–23.
3. Вовчак О. Реінжиніринг фінансових бізнес-процесів банку / О. Вовчак, Н. Меда // Вісник НБУ. – 2008. – № 10. – С. 16–19.
4. Деркач О. Основні напрями реінжинірингу бізнес-процесів та інформаційних систем в комерційному банку / О. Деркач, М. Ліндер // Вісник КНТЕУ. – 2004. – № 6. – С. 94–103.
5. Єгоричева С. Б. Реінжиніринг як сучасна тенденція розвитку банківського бізнесу / С.Б. Єгоричева // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – Т. 17. – С. 150–159.
6. Керимов А. Т. Бизнес-процессы как объекты реинжиниринга в коммерческом банке / А. Т. Керимов // Економіка: проблеми теорії та практики. – Вип. 219 : в 3 т. – Т. II. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – С. 414–424.
7. Міщенко В. Роль та місце реінжинірингу в сучасному банку / В. Міщенко, Н. Слав'янська, О. Криклій // Банківська справа. – 2003. – № 3. – С. 3–9.
8. Тютюнник А. В. Реинжиниринг кредитных организаций. Управленческая аналитическая разработка / А. В. Тютюнник. – Издательская группа "БДЦ-Пресс", 2001. – 312 с.
9. Фирсов М. Реинжиниринг процессов как метод управления бизнесом / М. Фирсов // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 2. – С. 100–104.
10. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе : пер. с англ. / М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб. : Издательство С.-Петербургского университета, 1997. – 332 с.
11. Davenport T. H. Business Innovation, Reengineering work through Information Technology / T. H. Davenport. – Boston : Harvard Business School Press, 1993. – 337 p.
12. Official Internet-page of Ernst and Young company: www.ey.com.

References

1. Allen, P.H. (2002), Reengineering of bank: the program of survival and success, translation from English. – Alpina Pablisher, Moscow, Russia, 264 p.
2. Bushuyeva, I. and Demyanenko, V. (2001), "Reengineering of bank business-processes as a part of bank management improvement", Visnyk NBU, vol. 3, pp. 20-23.
3. Vovchak, O. and Meda, N. (2008), "Reengineering of financial business-processes of bank", Visnyk NBU, vol. 10, pp. 16-19.
4. Derkach, O. and Linder, M (2004), "Main directions of business-processes and informational systems reengineering in a commercial bank", Visnyk KNTEU, vol. 6, pp. 94-103.
5. Yegorycheva, S.B. (2006), "Reengineering as a modern tendency of bank business development", Problemy ta perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrayiny, vol. 17, pp. 150-159.
6. Kerimov, A.T. (2006), "Business-processes as reengineering objects in a commercial bank", Ekonomika: problemy teorii i praktyky, vol. 219 (II), pp. 414-424.

7. Mishchenko, V., Slavyanska, N. and Kryklii, O. (2003), "Role and place of reengineering in modern bank", Bankivska sprava, vol. 3, pp. 3-9.
8. Tiutiunnyk, A.V. (2001), Reengineering of credit organizations, Izdatelskaya gruppa BDC-Press, 312 p.
9. Firsov, M. (2005), "Reengineering of processes as a method of bank management", Problemy teorii i praktiki upravleniya, vol. 2, pp. 100-104.
10. Khammer, M. and Champy, Dzh. (1997), Reengineering the Corporation: the Manifest of Revolution for Business, translation from English. – Izdatelstvo SPU, Russia, 332 p.
11. Davenport, T.H. (1993), Business Innovation, Reengineering work through Information Technology, Boston, : Harvard Business School Press, 337 p.
12. Official Internet-page of Ernst and Young company, available at:: www.ey.com.

УДК 336.221.26

Левенець О.В.*,
фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку і реклами,
ПАТ "Тернопільський радіозавод "Оріон"

ПРАГМАТИКА ВДОСКОНАЛЕННЯ МОБІЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Levenets O.V.,
expert of commodity market
PJSC "Ternopil Radio "Orion"

PRAGMATICS IMPROVEMENT OF MOBILIZATION OF TAX REVENUES TO LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

Постановка проблеми. Сьогодні питання децентралізації бюджетної системи України виходять на перший план, адже фінансова децентралізація є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади. Реалізація законодавчо закріпленого права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без наявності у кожного органу влади власного бюджету і права його складання, затвердження та виконання без втручання ззовні. А це означає, що кожен орган влади повинен мати свої фінансові джерела, достатні для організації управління економікою й соціальною сферою на підвідомчій території. Тому не втрачають актуальності питання формування фінансової бази органів місцевого самоврядування, що дало б змогу виконувати покладені на них завдання у повному обсязі.

Чільне місце у цьому процесі займає дослідження напрямів вдосконалення процесу мобілізації податкових надходжень, як важливої складової доходів місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці формування дохідної частини бюджетів України, в тому числі їх податкової складової, приділено значну увагу в працях відомих вітчизняних науковців: В. Базилевича, Ю. Бартчука, С. Буковинського, О. Василика, Н. Вахновської, В. Вишневського, О. Кириленко, А. Крисоватого, І. Луїної, В. Островецького, Ю. Нелідіної, О. Піхоцької, І. Польської, В. Руденко, С. Юрія та ін.

Процес формування дохідної бази місцевих бюджетів перебуває в центрі уваги науковців, працівників органів виконавчої влади та місцевого самоврядування й фінансових

*Науковий керівник: Желюк Т.Л. – д.е.н., професор кафедри

органів, тому що саме місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі України. Формування місцевих бюджетів є водночас умовою та результатом соціально-економічного розвитку територій. Тому створення ефективного механізму їх формування в контексті сталості та стабільності розвитку країни та її регіонів є актуальним та потребує подальших наукових досліджень і ґрунтовних пропозицій.

Постановка завдання. Зважаючи на зазначене, метою статті є визначення основних шляхів підвищення ефективності наповнення дохідної частини місцевих бюджетів України за рахунок оптимізації процесу податкових надходжень.

Для досягнення поставленої мети в рамках даної публікації вважаємо за доцільне поглибити теоретико-концептуальні та прикладні засади формування податкових надходжень як важливої складової доходів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні, в умовах реформування бюджетного та податкового законодавства, проблема формування доходів місцевих бюджетів набуває особливого значення. Фінансова стабільність регіонів України може бути досягнута лише за умови проведення ефективної бюджетної політики органами місцевого самоврядування та відповідної фінансової спроможності регіонів [10, с. 92]. Незважаючи на досягнутий за роки незалежності України прогрес в забезпеченні місцевих бюджетів достатніми фінансовими ресурсами, у багатьох адміністративно-територіальних одиницях вони все ще залишаються обмеженими. Нестабільність дохідної бази місцевих бюджетів, відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів, значні відмінності в рівні економічного розвитку регіонів, умовах життя в них потенційно ведуть до соціальних конфліктів і політичної нестабільності [6, с. 116].

Застарілий механізм регулювання центральними органами влади доходів місцевих бюджетів позбавляє місцеві органи влади фінансової самостійності, на довгі роки закріплює залежність розвитку місцевої економіки й соціальної сфери від можливостей та бажання вищестоящих органів влади вирішувати проблеми, що знаходяться на даній території районів, міст, селищ і сіл. Таким чином, сьогодні з особливою гостротою постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітко розмежування функцій та повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і що найголовніше – доходів між різними ланками бюджетної системи.

Питання формування доходів місцевих бюджетів і виявлення резервів їх збільшення набувають особливої актуальності в умовах ринкової трансформації української економіки. Незважаючи на прийняття та введення в дію Податкового кодексу, система акумулювання надходжень до місцевих бюджетів продовжує характеризуватися низьким рівнем частки власних доходів. У зв'язку з цим реальні фінансові можливості місцевих органів влади значно обмежені, що є негативним фактором демократичних перетворень в Україні.

До того часу, поки місцеві бюджети будуть формуватись переважно за рахунок загальнодержавних податків і зборів, немає об'єктивних підстав відмежовувати місцеві доходи від державних, розглядаючи їх як незалежні одне від одного поняття. Реалії сьогодення свідчать, що доходи місцевих бюджетів поки що відповідають критеріям однієї із складових державних доходів. Для такого висновку є як економічні, так і правові підстави, а саме:

1) види місцевих доходів, порядок формування доходної частини місцевого бюджету та її склад визначаються державою в Бюджетному кодексі України;

2) бюджетна система України – це єдиний механізм, невід'ємною складовою якого є місцеві бюджети. Вони хоча і є самостійними, але в той же час нерозривно пов'язані з іншими ланками бюджетної системи;

3) доходи місцевого бюджету складають переважно надходження від загальнодержавних податків і зборів. Місцеві бюджети не мають власної фінансової бази, яка б дозволила органам місцевого самоврядування самостійно, без залучення загальнодержавних податків і зборів вирішувати в інтересах територіальної громади питання місцевого значення. Держава відповідно та на виконання вимог норм Конституції України бере участь у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування і фінансово підтримує їх;

4) місцеві податки і збори встановлюються виключно законом. Органи місцевого самоврядування відповідно до Конституції України можуть встановити на своїй території тільки той податок чи збір, який вже до цього було встановлено законом;

5) застосування терміну «державні доходи» стосовно доходів бюджетів місцевого самоврядування свідчить про те, що право розпоряджатися ними належить державним органам, а не органам місцевого самоврядування;

6) місцеві податки і збори є складовою податкової системи України і їх справляння здійснюється відповідно до загальних принципів оподаткування, єдиних для всієї системи оподаткування;

7) доходи місцевих бюджетів є складовою національного доходу держави;

8) сплата місцевих податків і зборів забезпечується застосуванням примусової сили держави в особі уповноважених державою органів. Органи місцевого самоврядування не наділені владними повноваженнями щодо контролю за сплатою податків, інших обов'язкових платежів та не є органами стягнення цих платежів [7, с. 247].

Для збільшення частки податкових надходжень у місцевих бюджетах, досягнення збалансованості бюджету та підвищення ефективності управління місцевими фінансами необхідне не тільки чітке законодавче закріплення бюджетних повноважень і відповідальності влади різних рівнів при формуванні доходів, а й надання органам місцевої влади вагомих повноважень щодо самостійного встановлення місцевих податків, ставок, бази оподаткування та строків сплати до місцевих бюджетів, незалежно від центральних органів влади.

Таким чином, реалізація конституційних гарантій самостійності органів місцевого самоврядування у вирішенні питань місцевого значення залежить від закріплення в чинному законодавстві механізмів забезпечення стабільних джерел доходів до місцевих бюджетів. Основою самостійності місцевих бюджетів повинні стати місцеві податки та збори й податки, на формування яких мають безпосередній вплив органи місцевого самоврядування [8, с. 672].

В Україні висловлюються різні пропозиції щодо вдосконалення процесу формування дохідної бази місцевих бюджетів. На думку М. Бутко і К. О. Білокура, стратегія держави у сфері фінансів вимагає змін з тим, щоб вони були орієнтовані на регіон, адже ринкова економіка вимагає суттєвого збільшення використання фінансових ресурсів на території їх створення [1, с. 29].

Це положення фактично підтверджують інші автори, які вважають за необхідне спрямовувати до місцевих бюджетів відрахування від тих податків і платежів, які надходять до державного бюджету з відповідної території у вигляді певного відсотка відрахувань від загальнодержавних податків, або зафіксувати стабільні частки різних рівнів влади (центральної, регіональної, місцевої) у розподілі загальнодержавних податків.

С.В. Слухай та Н.Я. Здерка вважають, що податок з доходів фізичних осіб не має всіх характеристик, які б робили його придатним для ролі місцевого податку, однак на практиці часто виявляється, що закріплені за місцевою владою джерела доходу є недостатніми для фінансового забезпечення їхнього функціонування, отже з метою покриття вертикального дисбалансу держава може передавати частину або всі надходження від цього податку до місцевих бюджетів [9, с. 18].

С. Мельник і С. Криниця пропонують зараховувати до місцевих бюджетів податок на додану вартість, оскільки він, на думку авторів, рівномірно розподіляється по території країни, є менш чутливим до коливань кон'юнктури, а його надходження прямо пов'язане з рівнем розвитку та результатами економічної діяльності в регіонах [2, с. 19].

К. В. Павлюк звертає увагу на необхідність встановити взаємозв'язок між бюджетними витратами й результатами економічної діяльності регіону, тобто формувати дохідну частину місцевих бюджетів залежно від обсягу створених на відповідній території фінансових ресурсів [4, с. 26].

Віддаючи належне науковим напрацюванням з цієї проблематики, зазначимо, що у цій сфері не знайшли достатнього науково-теоретичного та методичного вирішення проблеми визначення оптимального механізму формування власної дохідної бази місцевих бюджетів, який базується на підвалинах податкової (фіскальної) автономії, якісного прогнозування

доходів місцевих бюджетів, підвищення зацікавленості місцевих органів влади у нарощуванні власної дохідної бази.

З прийняттям Податкового кодексу в Україні було скорочено перелік місцевих податків і зборів, але це відбулося за рахунок скасування податків та зборів із вкрай низькою або взагалі відсутньою фіскальною віддачею.

Згідно Податкового кодексу, до складу місцевих податків і зборів передано податки, що належали до загальнодержавних, але згідно із Бюджетним кодексом та законами України про Державний бюджет на відповідні роки зараховувалися до суми доходів місцевих бюджетів (єдиний податок, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності). Податковий кодекс фактично відновив сплату готельного збору (скасованого з 1.01.2004 р.), об'єднавши його з курортним збором, та упровадивши справляння туристичного збору.

Необхідним елементом місцевих податків і зборів, на нашу думку, повинен стати земельний податок, який відповідно до Бюджетного кодексу зараховується до доходів місцевих бюджетів.

З огляду на те, що чинна система місцевого оподаткування не забезпечує фінансової автономії та незалежності місцевого самоврядування вітчизняна система місцевого оподаткування потребує подальшого реформування. Вважаємо, що найсуттєвішими вадами місцевого оподаткування, які потребують вирішення в Україні є:

1) незначна фіскальна роль місцевих податків і зборів і, як наслідок низька їх питома вага в доходах місцевих бюджетів, у валовому внутрішньому продукті;

2) відсутність самостійних прав у органів місцевого самоврядування щодо запровадження на своїй території власних податків і зборів;

3) незацікавленість місцевих властей у додатковому залученні коштів від справляння місцевих податків і зборів;

4) відсутність взаємозалежності між рівнем суспільних послуг, які надаються на певній території із податковими зусиллями населення;

5) нерозвиненість податків, які відображають політику місцевих властей (екологічні податки, плата за певні послуги місцевих органів влади).

Реформуючи систему місцевого оподаткування, треба насамперед змінити ставлення до місцевих податків і зборів і не розглядати їх як другорядні податки в складі системи оподаткування, суттєво підняти їхнє значення та роль у формуванні фінансових ресурсів місцевого самоврядування. А це можливо лише, якщо здійснити перегляд складу місцевих податків і зборів [5, с.7].

Місцеві податки та збори повинні стати надійним інструментом регулювання економічного розвитку територій, вирішення різнопланових проблем, які виникають, зменшення соціальної напруги. Зокрема до переліку місцевих податків і зборів треба додати такі, що з огляду на світовий досвід найпридатніші для місцевого оподаткування. Це податок на доходи фізичних осіб, плату за землю та податок на прибуток суб'єктів господарювання. Надходження від цих податків дадуть змогу встановити залежність між обсягами місцевих бюджетів і результатами господарювання підприємств, кількістю створених робочих місць, рівнем оплати праці працівників. Таке становище змусить органи місцевого самоврядування активніше вирішувати проблеми зайнятості, створювати сприятливі умови для розвитку підприємництва, зокрема середнього та малого бізнесу, адже успішне вирішення цих питань безпосередньо впливатиме на розміри доходів місцевих бюджетів.

Розширення переліку місцевих податків і зборів може проходити також за рахунок запровадження податків із цільовим використанням одержаних коштів. Наприклад, збори на прибирання та освітлення вулиць, за збирання сміття, впорядкування парків, зон відпочинку, кладовищ тощо.

За умов загрозливої екологічної ситуації в Україні корисними стануть місцеві екологічні податки, які доцільно стягувати у вигляді штрафів за забруднення повітря, водоймищ, лісів та інших природних ресурсів, захоронення й утилізацію шкідливих відходів. Такі податки можуть стати дієвим інструментом у справі збереження та охорони довкілля та покращення екологічної ситуації в країні.

Вирішення питання зміцнення фінансової основи територіальних громад можливе шляхом внесення змін до чинного податкового законодавства, що визначає механізм

справляння податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. З метою збільшення доходної частини місцевих бюджетів пропонуємо:

1) розширити повноваження органів місцевої влади. Збільшення витрат на дотації та субвенції місцевим бюджетам пов'язане із значною диференціацією умов і рівня розвитку економіки регіонів, а отже – і можливостей акумулювання податків. Оскільки економічні умови не можуть змінюватись скрізь одночасно і однаковою мірою, то вирішення завдань щодо забезпечення певного мінімуму видатків місцевих бюджетів і надалі вимагатиме централізації у державному бюджеті чималих коштів.

Отже, виникає суперечність між двома концепціями: передання значної частини відповідних повноважень органам місцевого самоврядування базового рівня та розширення податкових гарантій для місцевих бюджетів, з одного боку, та з іншого – забезпечення єдиного мінімуму бюджетних коштів у розрахунку на душу населення незалежно від місця його проживання.

Вирішення цієї суперечності можна досягти тільки в тому випадку, коли розміри територіальних громад відповідають обов'язкам, покладеним на відповідні органи місцевого самоврядування [3, с. 40].

2) розширити права органів місцевого самоврядування у сфері місцевого оподаткування щодо права встановлювати місцеві податки та збори, а також їхні ставки, та надавати пільги згідно з переліком і в межах граничних розмірів, визначених законодавством України;

3) необхідно замінити систему справляння податку на доходи фізичних осіб між окремими місцевими бюджетами, оскільки діюча система передбачає надходження цього податку до місцевих бюджетів за місцем роботи платника податку. Це свідчить про те, що до місцевих бюджетів не надходить податок від тих громадян, основне місце роботи яких знаходиться за межами території стягнення цього податку;

4) запровадити місцеві податки із чітким цільовим спрямуванням (збори на прибирання та освітлення вулиць, за збирання сміття, впорядкування парків, зон відпочинку, кладовищ), які б позитивно сприймалися населенням держави за рахунок прозорості і очевидної доцільності сплати таких податків;

5) вдосконалити механізм адміністрування податку на нерухомість як одного із найперспективнішого у фінансовому значенні місцевих податків.

Висновки та подальші дослідження. Таким чином, в процесі реформування системи оподаткування в Україні необхідно докорінно змінити ставлення до місцевих податків та зборів, переглянути їх роль та значення у формуванні доходної частини місцевих бюджетів. Органи місцевого самоврядування повинні мати право запроваджувати на своїй території власні податки і збори, а центральний уряд має лише контролювати загальний рівень податкового навантаження. Це можна пояснити тим, що на локальному рівні є завжди особливі об'єкти оподаткування, які можуть суттєво поповнити доходи місцевих бюджетів, а отже, підвищити спроможність місцевих органів влади для розв'язання економічних і соціальних проблем регіону.

Вирішення цілого комплексу проблем стосовно формування фінансових ресурсів місцевих органів влади значною мірою визначило б розширення економічної та фінансової самостійності регіонів, тому що від того, наскільки фінансово мобільними є адміністративно-територіальні одиниці на стільки стальною є держава в цілому.

В подальших дослідженнях слід обрати вивчення можливості впливу результатів наповнення доходної частини місцевих бюджетів за рахунок податкових надходжень та їх вплив на процеси економічної динаміки на регіональному та національному рівнях.

Література

1. Бутко М.П. Фінансові ресурси регіону в умовах ринкової трансформації / М.П. Бутко, К.О. Білокур // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 29-30.
2. Мельник С.В. Про формування місцевих бюджетів / С.В. Мельник, С.М. Криниця // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 17-23.

3. Міхійенко Т. В. Формування доходів місцевих бюджетів: теоретичні аспекти / Т.В. Міхійенко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №12. – С. 39-44.
4. Павлюк К.В. Місцеві бюджети та міжбюджетні відносини / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 25-32.
5. Піхоцька О.М. Місцеві податки і збори у забезпеченні фінансової самостійності органів місцевого самоврядування / О.М. Піхоцька // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 5-10.
6. Польська І.Е. Збільшення податкових надходжень як один із шляхів розвитку фінансової бази місцевих бюджетів / І.Е. Польська // Економічний простір. – 2009. – № 23. – С. 116-124.
7. Попович І.І. Удосконалення механізму формування фінансових ресурсів місцевих органів влади з урахуванням сучасного стану економіки України / І.І. Попович // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 243-249.
8. Семенець Р.М. Роль місцевих податків та зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів в умовах сьогодення / Р.М. Семенець // Форум права. – 2011. – № 4. – С. 668-673.
9. Слухай С.В. Формування доходів місцевих бюджетів в контексті трансформації податкової системи / С.В. Слухай, Н.Я. Здерка // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 12-21.
10. Цимбалюк І.О. Місцеві надходження місцевих бюджетів / І.О. Цимбалюк, Н.В. Вишневіська // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2011. – Випуск 16. – С. 92-97.

References

1. Butko, M. and Bilokur, K.O. (2008), "Financial resources of region are in the conditions of market transformation", pp. 29-30.
2. Melnik, S. and Krynytsia, S.M. (2009), "About forming of local budgets", pp. 17-23.
3. Mikhienko, T. (2006), "Forming of incomes of local budgets : theoretical aspects", pp. 39-44.
4. Pavliuk, K. (2007), "Local budgets and interbudgetary relations", pp. 25-32.
5. Pikhotska, O. (2003), "Local taxes and collections are in providing of financial independence of organs of local self-government", pp. 5-10.
6. Polska, I. (2009), "The increase of tax revenues as one of ways of development of capital base of local budgets", pp. 116-124.
7. Popovich, I. (2010), "An improvement of mechanism of forming of financial resources of local authorities is taking into account the modern state of economy of Ukraine", pp. 243-249.
8. Semenets, R. (2011), "A role of local taxes and collections is in forming of incomes of local budgets in the conditions of present time", pp. 668-673.
9. Slukhai, S. and Zderka N. (2006), "Forming of incomes of local budgets is in the context of transformation of the tax system", pp. 12-21.
10. Tsimbaliuk, I. and Vyshnevskya, N.V. (2011), "Local revenues of local budgets", pp. 92-97.

УДК 336.02

Онуфрійчук О.П.,
аспірант*,
Державна навчально-наукова установа
"Академія фінансового управління"

СТІЙКІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ ТА ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Onufriychuk O.P.,
graduate student
State educational scientific institution
"Academy of financial management"

FISCAL SUSTAINABILITY AND ITS ENSURING IN FOREIGN COUNTRIES

Постановка проблеми. З метою зниження ризиків виникнення фінансової кризи багато країн в різні роки вживали заходів з підвищення стійкості державних фінансів. Для цього уряди у середньостроковому і довгостроковому періоді реалізовували програми, направлені на підвищення збалансованості бюджету загального уряду країни. Наслідки останньої фінансово-економічної кризи, істотне зростання державного боргу у багатьох країнах світу і необхідність, у зв'язку з цим, підвищення стійкості державних фінансів надали додатковий стимул для вивчення наявного міжнародного досвіду щодо шляхів та механізмів забезпечення стійкості сектору державних фінансів.

Актуальність комплексного аналізу зазначених аспектів функціонування державних фінансів обумовлена невирішеністю низки проблем, пов'язаних із наслідками світової економічної кризи 2008-2009 рр. В першу чергу негативні наслідки відобразились у зниженні бюджетних доходів низки країн, в тому числі й України. Суттєва розбалансованість призвела до того, що для уникнення дефолту необхідно було залучати ресурси міжнародних фінансових організацій, приватних кредиторів, що лягло додатковим тягарем у забезпеченні стійкого розвитку державних фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оцінки та забезпечення стійкості державних фінансів займаються такі міжнародні організації, як Європейська комісія, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Європейський центральний банк, Рада з питань фінансової стабільності, Європейський банк реконструкції та розвитку. Проблема стійкості державних фінансів була розглянута у роботах таких зарубіжних вчених, як К. Бьоргнсайд, Н. Джіамаріолі, М. Келл, К. Рейнхарт, Р. Хемінг та інших. Серед вітчизняних вчених варто відзначити наукові праці В.М. Гейця, Т.І. Єфименко, О.С. Власюка, В.М. Федосова, С.С. Гасанова, В.П. Кудряшова, А.І. Даниленка, І.О. Луніної, В.І. Міщенко, Р.Л. Балакіна, Р.І. Копича.

Оскільки наукові публікації з питань забезпечення стійкості державних фінансів в Україні не є чисельними, а тематика досліджень є надто звуженою, широке коло питань залишається відкритим для вивчення та аналізу як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Зокрема – вивчення зарубіжного досвіду оцінки і забезпечення стійкості державних фінансів, проведення фіскальної консолідації, боротьби з наслідками кризових явищ, а також зниження рівня бюджетного дефіциту та державного боргу. Даний напрямок дослідження є складним та багатограним, тому потребує поглибленого аналізу, уточнення та удосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу зарубіжного досвіду в контексті оцінки та забезпечення стійкості державних фінансів для розробки пропозицій щодо вдосконалення бюджетно-податкової політики в Україні.

Основними завданнями статті виступають:

- визначення поняття стійкості державних фінансів;
- аналіз стійкості державних фінансів зарубіжних країн, зокрема країн ЄС;
- оцінка проведеної фіскальної політики у державах Єврозони у кризовий та посткризовий період;
- розробка пропозицій щодо вдосконалення бюджетно-податкової політики в Україні на основі отриманих результатів.

Об'єктом дослідження є фіскальна політика у державах Єврозони.

Предметом дослідження є механізм забезпечення стійкості державних фінансів у країнах ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова та економічна криза 2008-2009 років призвела до значного погіршення фінансового становища як в Україні, так і в державах Єврозони, що відобразилось у зростанні бюджетного дефіциту та державного боргу. Низка державних позабюджетних зобов'язань, що пов'язані із підтримкою фінансового сектора, а також фінансово-економічні наслідки старіння населення створили додаткові проблеми у забезпеченні стійкості державного бюджету. Для подолання наслідків кризи урядами європейських країн було прийнято низку заходів: зменшення надмірних дефіцитів; скорочення державного боргу до більш стійкого рівня; реорганізації банківського сектору з метою зменшення сильних взаємозв'язків між урядом та установами фінансового сектору. Ці заходи супроводжувалися пенсійною і медичною реформами, аби полегшити тягар, зумовлений старінням населення.

Фіскальна стійкість державних фінансів визначається як здатність уряду обслуговувати свої боргові зобов'язання в довгостроковій перспективі. А саме, вести таку податково-бюджетну політику, яка дозволить використовувати поточне сальдо бюджетного балансу у майбутньому для забезпечення витрат на обслуговування боргових зобов'язань [18, с. 54; 12, с. 18].

Оскільки оцінка стійкості державних фінансів носить довгостроковий характер, варто відслідкувати взаємозв'язок між рівнем заборгованості та фіскальною політикою, що проводиться урядами європейських країн.

Відповідно до звіту Європейської комісії, в країнах ЄС відбувалось погіршення фінансового становища та збільшення державного боргу, в умовах демографічної проблеми. Старіння населення, питання фінансової стійкості є гострими політичними проблемами. Саме багатовимірний підхід до оцінки фінансової стійкості забезпечить країнам Єврозони прийняття раціональних, виважених рішень [13, с. 9].

Більшість держав-членів ЄС підпадають під значний ризик можливого фінансового потрясіння, але ступінь ризику та період настання не у всіх країн однаковий. В деяких країнах він носить насамперед коротко- та середньостроковий характер, в той час, як для інших має довгостроковий характер [13, с. 83].

Протягом останніх років ризик фінансового стресу зменшився майже у всіх країнах Євросоюзу. У той час як у 2009 році майже дві третини країн ЄС були вище критичного порогу, у наступні роки короткостроковий ризик поступово був знижений. У 2013 році, відповідно до розрахунків Європейської комісії, найбільш ймовірно, що лише дві країни матимуть високий ризик, а саме: Іспанія і Кіпр. Ці дві країни підпадають під високий ризик і у середньостроковій перспективі, що вказує на необхідність у скороченні їхнього державного боргу до рівня 60% ВВП. Що стосується довгострокової стійкості вищезазначених двох країн, то високий ступінь ризику спостерігається лише у Кіпра, де витрати пов'язані зі старінням населення дуже високі, а у Іспанії – середній рівень ризику за рахунок скорочення таких витрат внаслідок проведення реформи сфери соціального забезпечення.

Для інших 22 держав-членів: Бельгії, Болгарії, Чеської Республіки, Данії, Німеччини, Естонії, Іспанії, Франції, Італії, Латвії, Литви, Люксембургу, Угорщини, Мальти, Нідерландів, Австрії, Польщі, Словенії, Словаччини, Фінляндії, Швеції та Англії існують низькі ризики фінансового стресу у короткостроковій перспективі. Проблеми забезпечення стійкості державних фінансів мають середньо- або довгостроковий характер в залежності від певної

країни [13, с. 35-38]. Зазначимо, що три країни ЄС (Греція, Ірландія, Португалія), які отримують кризову допомогу в рамках програм коригування з боку МВФ та Європейської комісії, не є об'єктом дослідження в доповіді «Фіскальна стійкість» (2012 р.) [13, с. 2].

У середньостроковій перспективі (2012 -2030 рр.) більше половини країн, зокрема Бельгія, Словенія та Великобританія мають високий ризик фінансового стресу, у свою чергу Чехія, Франція, Італія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Австрія, Польща, Словаччина і Фінляндія мають дещо нижчі показники, але ризик стресу також досить високий. Для решти держав-членів - Болгарії, Данії, Німеччини, Естонії, Латвії, Угорщини, Румунії та Швеції середньострокові ризики являються низькими. У Болгарії, Латвії та Румунії цей показник зумовлений низьким рівнем боргу, отже, очікується поліпшення структурних бюджетних позицій у 2014 році при незмінній політиці. Для Угорщини покращення бюджетної позиції, як очікується, буде досягнуто також у 2014 році [13, с. 39-41].

Щодо довгострокової стійкості (2012-2060 рр.) - для п'ятих з цих 22 країн, зокрема Бельгії, Кіпру, Люксембургу, Словенії та Словаччини очікується високий ризик в основному за рахунок значних пенсійних виплат у майбутньому, значно вищих ніж в середньому по ЄС. Для Болгарії, Данії, Чехії, Литви, Мальти, Нідерландів, Австрії, Румунії, Фінляндії і Великобританії, у яких пенсійні витрати вище середнього показника по ЄС, ризик прогнозується середній завдяки кращій початковій бюджетній позиції. Німеччина, Естонія, Франція, Італія, Латвія, Угорщина, Польща та Швеція знаходяться на низькому рівні ризику. Деякі з цих країн вже досягли значного прогресу в реформуванні пенсійної системи (Данія, Естонія, Франція, Італія, Латвія, Угорщина, Нідерланди, Польща та Швеція) [13, с. 41-43] (табл. 1).

Таблиця 1

Стійкість державних фінансів держав-членів ЄС у різній часовій перспективі

Показник	Низький ризик	Середній ризик	Високий ризик
Короткостроковий період (2012-2013рр.)	Бельгія, Болгарія, Чеська Республіка, Данія, Німеччина, Естонія, Франція, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Угорщина, Мальта, Нідерланди, Австрія, Польща, Словенія, Словаччина, Фінляндія, Швеція, Великобританія	-	Іспанія, Кіпр
Середньостроковий період (2012-2030 рр.)	Болгарія, Данія, Німеччина, Естонія, Латвія, Угорщина, Румунія, Швеція	Чеська Республіка, Франція, Італія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Австрія, Польща, Словаччина, Фінляндія	Іспанія, Кіпр, Бельгія, Словенія, Великобританія
Довгостроковий період (2012-2060 рр.)	Німеччина, Естонія, Франція, Італія, Латвія, Угорщина, Польща, Швеція	Болгарія, Данія, Чеська Республіка, Іспанія, Литва, Мальта, Нідерланди, Австрія, Румунія, Фінляндія, Великобританія	Бельгія, Кіпр, Люксембург, Словенія, Словаччина

**Джерело: власна розробка на основі [13]*

У середньо- та довгостроковій перспективі у зв'язку з проблемами, які викликані старінням населення, відбулось перевищення прогнозованих витрат на виплату пенсій, охорону здоров'я тощо. В цілому на 4,75% від ВВП у ЄС планується знизити рівень державного боргу до 2030 року, для досягнення встановленого Договором про

функціонування Європейського Союзу порогу 60% (в середньому по ЄС). За даними експертних служб Європейської комісії, за рахунок скорочення видаткової частини буде проводитись більш жорстка бюджетна політика, яка забезпечить зниження рівня боргу на 3% від ВВП до 2014 р. та 1,25% - після 2014 р. [11, с. 28].

Згідно з прогнозами Європейської комісії, якщо фіскальна і структурна бюджетна політики не неситимуть радикальних змін, то державний борг в ЄС буде залишатись високим в найближчі десятиліття. Починаючи з середини 2020-х років, очікується зростання боргу. Однак відповідні дії визначені Європейською комісією у соціально-економічній стратегії «Євро - 2020» ще навесні 2010 року [18, с. 6]. Зокрема, встановлення бюджетних правил з метою поліпшення фінансового становища в подальшому, поступово повинно забезпечити досягнення державами-членами своїх середньострокових бюджетних цілей та падіння рівня боргу нижче 60% ще до 2030 року.

У рамках вивчення досвіду інших країн щодо підвищенні стійкості державних фінансів слід також розглянути основні дії та плани з посилення здійснюваної бюджетної політики, прийняті урядами низки європейських країн у відповідь на фінансово-економічну кризу останніх років. Адже кризові явища в економіці призвели до зниження бюджетних доходів, а необхідність боротьби з наслідками кризи змусила країни вживати додаткових заходів з боку витратної і дохідної частин бюджету для стимулювання сукупного попиту та підтримки фінансових ринків. Це викликало значне зниження бюджетного балансу, зростання величини державного боргу країн і в кінцевому рахунку змусило тимчасово відмовитися від слідування законодавчо затвердженим правилам бюджетної політики.

Країни ЄС у 2008 році прийняли рішення про пом'якшення правил «Пакту стабільності та зростання» (в подальшому - ПСЗ), країнам-членам ЄС було дозволено тимчасово виходити за встановлену межу державного боргу у 60% та дефіциту бюджету у 3% ВВП [2, с. 9]. Проте, вже у 2011 році було внесено зміни до вищезазначеного нормативного документу за допомогою законодавчих та нормативних актів так званого «Пакета шести» (Sixpack) [3; 4; 5; 6; 7; 8].

На кінець 2011 року лише 10 країн із 27 виконали вимоги по встановленому ліміту дефіциту державного бюджету (рис. 1).

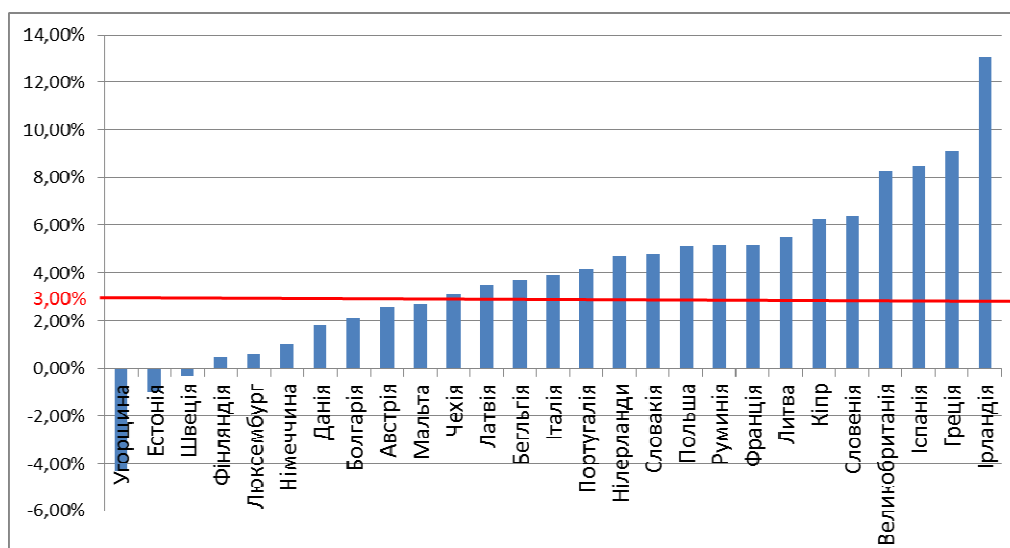


Рис. 1. Рівень бюджетного дефіциту в країнах-членах ЄС на кінець 2011 р. (% ВВП)

Джерело: авторська розробка на основі [15, с. 150]

Стосовно цільового індикатора рівня державного боргу (60% ВВП) зазначимо, що його досягли 13 країн ЄС (рис. 2). Встановлені Договором про функціонування Європейського Союзу вимоги щодо дефіциту бюджету загального уряду та рівня державного боргу досягли лише 6 країн, а саме: Фінляндія, Данія, Швеція, Люксембург, Болгарія та Естонія [16, с. 10].

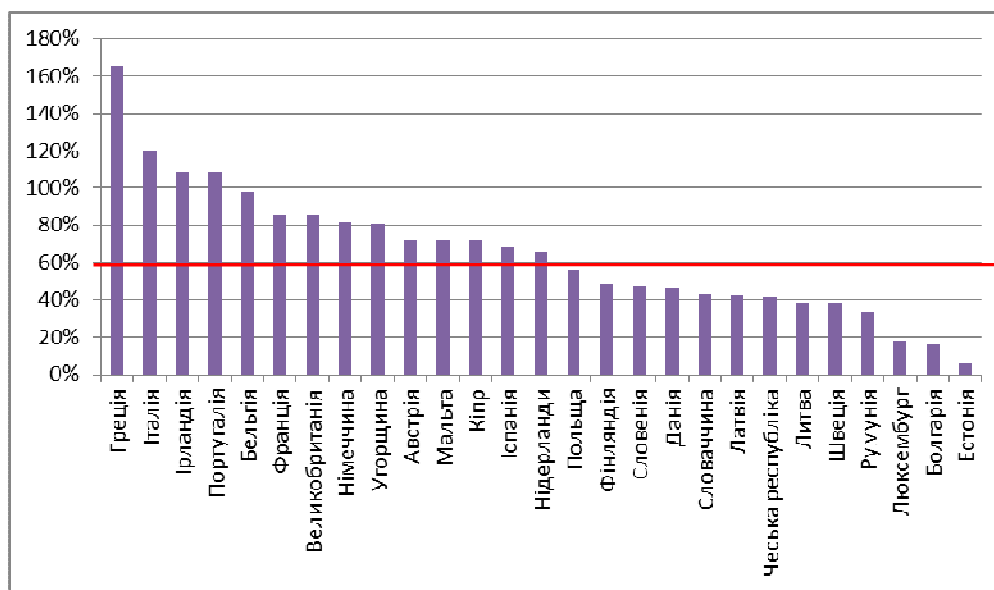


Рис. 2. Рівень державного боргу країн-членів ЄС по відношенню до ВВП на кінець 2011 р.

Джерело: авторська розробка на основі: [15, с. 150]

«Пакетом шести» визначено набір процедур для зменшення дефіциту державного бюджету та державного боргу, введено новий звітний документ – звіт за дотриманням ПСЗ, який подається щороку, у ньому вказуються планові макроекономічні показники - дефіциту та державного боргу на плановий рік та 3 подальших роки [20, с. 2]. Наприклад, коли країна-член пакту не здатна прийняти заходів для забезпечення рівня дефіциту у встановлених законом межах, із неї стягується 0,2% ВВП, які перетворюються у штраф при повторному не виконанні вимог. При подачі неправдивих даних стягується додатковий штраф [4, с. 4-5].

Що стосується валового суверенного боргу країни-члена ПСЗ, у якого він перевищує 60% ВВП, було введено новий контрольний показник боргового скорочення (debt brakes), - скорочення рівня боргу здійснюється у темпі 5% щорічно у порівнянні з середнім показником за попередні три роки [8, с. 35].

У березні 2012 року країнами-членами ЄС було підписано додаткову регулюючу міждержавну угоду – «Договір про стабільність, координацію і управління в Економічному та валютному союзі» або «Бюджетний пакт» (Fiscal Compact), учасниками якого є всі члени Європейського союзу, за виключенням Чехії та Великобританії [14, с. 1-3]. Даний договір частково дублює норми, зазначені у «Пакеті шести», але це здійснено із метою посилення встановлених правил за рахунок внутрішніх перевірок та регуляторів, - імплементації норм у національне законодавство країни-члена. Даний договір вступив в силу 1 січня 2013 року для 16 країн. До основних положень «Бюджетного пакту» відносяться:

1) Правило збалансованого бюджету. Бюджет загального уряду повинен бути збалансованим або профіцитним. Щорічний структурний дефіцит не повинен перевищувати 0,5% ВВП. Країнам з рівнем боргу значно нижчим ніж 60% ВВП дозволено досягати рівня структурного дефіциту в межах 1% ВВП.

2) Правило бюджетного скорочення. Також є дублюючим правилом, як і збалансованого бюджету, опирається на Регламент, що входить до «Пакета шести», але при цьому працює як окремий регулятор, внесений у внутрішнє законодавство.

3) Автоматичний механізм корекції. Даний механізм спрацьовує при недотриманні двох вищенаведених правил.

4) Внесення правил у національне законодавство. Усі три вище зазначені правила повинні бути імplementовані у національному законодавстві.

5) Економічна програма партнерства. Країна, що перебуває в режимі корекції надмірного дефіциту, повинна надати в Комісію і Раду економічну програму партнерства для схвалення структурних реформ щодо стійкого скорочення бюджетного дефіциту на тривалу

перспективу. Реалізація програми і щорічні бюджетні плани, сумісні з програмою реформ, контролюються Комісією та Радою [21, с. 3].

6) Координація випуску державних боргових зобов'язань. Сторони Договору повинні повідомляти про свої плани запозичення на ринку капіталу Раду Європейського Союзу та Європейську комісію для поліпшення координації планування національних запозичень.

7) Здійснення та координація політики підвищення конкурентоспроможності, зайнятості та фінансової стабільності. Держави-члени повинні приймати необхідні дії та заходи із забезпечення конкурентоспроможності, вирішення проблем зайнятості, що сприятиме підвищенню стійкості державних фінансів і зміцненню фінансової стабільності. Такі дії узгоджуються з іншими країнами ЄС та з Єврокомісією [22, с. 6-24].

Додатково було ухвалено «Євро плюс пакт», в якому визначена більш жорстка фіскальна політика [9, с. 3]. Відповідно до цього документа в законодавство країн-членів необхідно внести низку змін:

- відміна індексації заробітної плати;
- підвищення пенсійного віку;
- створення єдиної загальноєвропейської бази оподаткування корпоративним податком;
- створення механізму «боргового скорочення».

Відмова від індексації заробітної плати дозволить країнам ЄС поступово зменшити реальні витрати на робочу силу, що фактично підвищить продуктивність праці та дозволить роботодавцям наймати більшу кількість людей. Таким чином, підвищується зайнятість та скорочуються витрати у бюджетному секторі.

Підвищення пенсійного віку, а також реалізація «Схеми з використання цільових стимулів по найму працівників у літньому віці» знизить навантаження на пенсійну систему та забезпечить певний захист від криз стійкості державних фінансів у середньо- та довгостроковій перспективі, пов'язаних із процесом старіння населення.

Що стосується подальшого розвитку країн ЄС, варто зазначити про прийняття 2 фіскальних регламентів у травні 2013 року (tworask), які визначають створення фіскального союзу в рамках Економічного та монетарного союзу. Дані регламенти засновані на положеннях про моніторинг і оцінку проектів державних бюджетів та забезпеченні корекції надмірного дефіциту в зоні євро [10, с. 2].

Висновки та подальші дослідження. Отже, проведений аналіз дає можливість зробити такі висновки:

1. Проблема забезпечення стійкості державних фінансів у зарубіжних країнах набула неабиякого важливого практичного значення. Ефективним інструментом по забезпеченню стійкості державних фінансів у країнах ЄС виступає фіскальна політика, яка повинна базуватись на стимулюванні дохідної частини бюджету та скороченні витрат на соціальну сферу. Дані вектори регулювання забезпечуються низкою фіскальних правил, визначених у регламентах та резолюціях Європарламенту.

Для України впровадження таких фіскальних механізмів регулювання як-от правило бюджетної збалансованості, правило боргового скорочення та автоматичного механізму корекції бюджетної політики дозволить зробити крок вперед на шляху до підвищення стійкості системи державних фінансів.

2. Запровадження в Україні моніторингу динаміки індикаторів стійкості державних фінансів дозволить визначити не лише обсяги фіскальних розривів (та їх врахування відносно ВВП), а й причини їх формування. Розрахунки змін індикаторів на коротко-, середньо- й довгострокову перспективу нададуть можливість визначити реальні орієнтири досягнення необхідного первинного балансу операцій сектору загального державного управління на визначений період. Досягнуті результати будуть використані для розроблення конкретних заходів, спрямованих на досягнення зазначених орієнтирів та визначення обсягів і структури фінансового ресурсу, потрібного для їх реалізації [1, с. 36].

3. Для розв'язання проблем стійкості державних фінансів та забезпечення сталого розвитку України доцільно запровадити власну систему оцінки стійкості державних фінансів, подібну існуючій у країнах ЄС. При цьому варто урахувати особливості фінансово-економічної системи нашої країни. Для запровадження єдиної системи оцінки стійкості державних фінансів в Україні необхідно вирішити проблему формування інформаційної бази, організації збору й оброблення інформації - внести зміни до вимог щодо розроблення й

публікації відповідних статистичних показників розвитку системи державних фінансів, а також методологічного забезпечення проведення їх оцінки.

Література

1. Гасанов С.С. Формування системи індикаторів фінансової стійкості сектору загального державного управління / С.С. Гасанов, В.П. Кудряшов, Р.Л. Балакін // Фінанси України. – 2012. – № 9. – С. 18 – 37.
2. Communication from the Commission to the European Council. A European Recovery Plan. COM (2008) 800 final. – Brussels. – 26.11.2008. – pp. 1–19.
3. Council Directive 2011/85/EU of 8 November 2011 on requirements for budgetary frameworks of the Member States // Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. 41-47.
4. Council Regulation (EU) No 1173/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the effective enforcement of budgetary surveillance in the euro area // Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. -1-7.
5. Council Regulation (EU) No 1174/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on enforcement measures to correct excessive macroeconomic imbalances in the euro area // Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. 12-24.
6. Council Regulation (EU) No 1175/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 amending Council Regulation (EC) No 1466/97 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies // Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. 25-32.
7. Council Regulation (EU) No 1176/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the prevention and correction of macroeconomic imbalances // Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. 33-40.
8. Council Regulation (EU) No 1177/2011 of 8 November 2011 amending Regulation (EC) No 1467/97 on speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure // Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. 33-40.
9. Cover note from the General secretariat of the European Council to Delegation. Consultations. – Brussels. – 20.04.2011. – pp. 1-38 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/120296.pdf/
10. European Commission. 'Two-Pack' enters into force, completing budgetary surveillance cycle and further improving economic governance for the euro area. MEMO (2013) 457. Europa. 27 may 2013.– 27.05.2013. – pp. 1-5 [Electronic resource]. – Mode of access: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-457_en.htm
11. European Commission. Ensuring sound public finances: Fiscal Sustainability Report 2012. Memo (2012) 1001 . Europa. 18 December 2012. – Brussels. – 18.12.2012. – pp. 27-38 [Electronic resource]. – Mode of access:: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-1001_en.htm#footnote-2
12. European Commission. Public Finance in EMU 2012// European Economy. – 2012. – №4 – 329 p.; Public Finance Sustainability [Electronic resource]. – Mode of access:: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/03_public_finance_sustainability.pdf
13. European Commission. Fiscal Sustainability Report 2012// European Economy. – 2012 - №8 – 204 p. [Electronic resource]. – Mode of access:: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/fiscal-sustainability-report_en.htm
14. European Commission. Public Finance in EMU 2012// European Economy. – 2012. – №4. – 329 p.; Public Finance Sustainability [Electronic resource]. – Mode of access:: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/03_public_finance_sustainability.pdf
15. European Commission. Spring forecast 2013 - The EU economy: adjustment continues// European Economy. – 2012. – № 4. – 329 p. [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2013/pdf/ee2_en.pdf

16. Fiscal compact enters into force 21/12/2012// European Council. Press 551, Nr. 18019/12. – Brussels. – 21.12.2012. – pp. 1-4 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ecofin/134543.pdf
17. General Government Data: Revenue, Expenditure, Balances and Gross Debt (Part II: Tables by series). European Commission 1 May 2012. – 31.08.2012. – pp. 1-38 [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/gen_gov_data/documents/2012/spring2012_country_en.pdf
18. Giammarioli, N. et al., "Assessing fiscal soundness: theory and practice" // Occasional Paper Series No 56. – ECB. – Frankfurt am Main. – March 2007, 378 p.
19. Official website Europe-2020 [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
20. Stability and convergence programmes are prepared by Member States to present their medium term budgetary strategy. European Commission. Economic and financial affairs [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/economy_finance/sgp/convergence/
21. Statement by the euro area heads of state or government// European Council – Brussels. – 09.12.2011. – pp. 1-7 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/126658
22. Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union (TSCG). European Council. 2 March 2012. – Brussels. – 17.08.2012. – pp. 1-35 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://european-council.europa.eu/eurozone-governance/treaty-on-stability>

References

1. Gasanov, S.S., Kudryashov, V.P. and Balakin, R.L. (2012), Formation of the financial sustainability indicator system of the general public management sector, Finance of Ukraine, no. 9, pp.18–37.
2. Communication from the Commission to the European Council. A European Recovery Plan. COM (2008) 800 final. – Brussels. – 26.11.2008. – pp. 1–19.
3. Council Directive 2011/85/EU of 8 November 2011 on requirements for budgetary frameworks of the Member States, Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. 41-47.
4. Council Regulation (EU) No 1173/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the effective enforcement of budgetary surveillance in the euro area, Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. 1-7.
5. Council Regulation (EU) No 1174/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on enforcement measures to correct excessive macroeconomic imbalances in the euro area, Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. 12-24.
6. Council Regulation (EU) No 1175/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 amending Council Regulation (EC) No 1466/97 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies, Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. 25-32.
7. Council Regulation (EU) No 1176/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the prevention and correction of macroeconomic imbalances, Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. 33-40.
8. Council Regulation (EU) No 1177/2011 of 8 November 2011 amending Regulation (EC) No 1467/97 on speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure, Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – pp. 33-40.
9. Cover note from the General secretariat of the European Council to Delegation. Consultations. – Brussels. – 20.04.2011. – pp. 1- 38, available at: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/120296.pdf/
10. European Commission. 'Two-Pack' enters into force, completing budgetary surveillance cycle and further improving economic governance for the euro area. MEMO (2013) 457. Europa. 27 may 2013.– 27.05.2013. – pp. 1-5, available at: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-457_en.htm

11. European Commission. Ensuring sound public finances: Fiscal Sustainability Report 2012. Memo (2012) 1001 . Europa. 18 December 2012, Brussels, 18.12.2012, pp. 27-38, available at: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-1001_en.htm#footnote-2
12. European Commission. Public Finance in EMU 2012, European Economy, no. 4, 329 p.; Public Finance Sustainability, available at: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/03_public_finance_sustainability.pdf
13. European Commission. Fiscal Sustainability Report (2012), European Economy, no.8, 204 p. available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/fiscal-sustainability-report_en.htm
14. European Commission. Public Finance in EMU 2012// European Economy.-2012.- №4 – 329 p.; Public Finance Sustainability, available at: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/03_public_finance_sustainability.pdf
15. European Commission. Spring forecast 2013 - The EU economy: adjustment continues// European Economy.-2012.- №4 – 329 p., available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2013/pdf/ee2_en.pdf
16. Fiscal compact enters into force 21/12/2012// European Council. Press 551, Nr. 18019/12. – Brussels. – 21.12.2012. – pp. 1-4, available at: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ecofin/134543.pdf
17. General Government Data: Revenue, Expenditure, Balances and Gross Debt (Part II: Tables by series). European Commission 1 May 2012, 31.08.2012, pp. 1-38, available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/gen_gov_data/documents/2012/spring2012_country_en.pdf
18. Giammarioli, N. et al. (2007), "Assessing fiscal soundness: theory and practice", Occasional Paper Series no 56, ECB, Frankfurt am Main, March 2007, 378 p.
19. Official website Europe-2020, available at: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
20. Stability and convergence programmes are prepared by Member States to present their medium term budgetary strategy. European Commission. Economic and financial affairs, available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/sgp/convergence/
21. Statement by the euro area heads of state or government, European Council – Brussels, 09.12.2011, pp. 1-7, available at: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/126658
22. Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union (TSCG). European Council. 2 March 2012. – Brussels. – 17.08.2012. – pp. 1-35, available at: <http://european-council.europa.eu/eurozone-governance/treaty-on-stability>



СТАТИСТИКА, ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 658.14:05.52-028.68

Педченко Н.С.,
*декан факультету фінансів і обліку, доцент, к.е.н.,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ СТАНУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Pedchenko N.S.,
*Dean of the Faculty of Finance and Accounting,
Assoc. Prof., Cand. Sci. (Econ.),
HEI Ukoopspilka "Poltava University Economics and Trade"*

METHODOLOGICAL TOOLS OF ASSESSING DEVELOPMENT AND USE OF FINANCIAL CAPACITY OF A COMPANY ON THE BASIS OF TAXONOMIC ANALYSIS

Постановка проблеми. Оцінка фінансового потенціалу підприємства є головним інструментом у забезпеченні ефективності його функціонування, розширення виробництва та капіталізації, опанування нових сегментів ринку за рахунок збереження конкурентоспроможності та ділової активності. Оскільки дослідження формування та використання фінансового потенціалу підприємства вимагає значної кількості показників, досить актуальним в цьому плані є застосування методу таксономії як нового підходу у практиці господарювання підприємства, що дозволить спрямувати різновекторні складові та об'єднати їх у єдиний інтегральний показник.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Таксономії як науці про впорядкування присвятили свої дослідження провідні закордонні та українських вчені: С. А. Айвазян, З. І. Бежаєва, С. Бєлай, І. В. Бєлова, О. Декандоль, О. М. Дутченко, О. О. Дутченко, К. М. Калашникова, Ю. В. Осадча, В. Плюта, Н. В. Сабліна, В. А. Теличко, З. Хельвег [1-2, 4-10, 12]. У своїх працях дослідники пропонують розглядати таксономічний метод при аналізі внутрішніх ресурсів підприємства [12], рівня розвитку регіональних ринків праці [7], тенденцій розвитку промисловості [4]; для оцінювання соціально-економічної безпеки [2] або потенціалу розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації [9]. Та все частіше при визначенні саме інтегральних показників: оптимальності структури капіталу [5], рівня організації кредитної діяльності [6], соціально-економічного розвитку регіонів [8].

Разом з тим, роботи сучасних науковців свідчать про невирішеність і практичну значущість питань виокремлення методичного інструментарію оцінки стану формування і використання фінансового потенціалу на основі таксономічного аналізу з метою підвищення ефективності управління підприємством загалом.

Постановка завдання. Проведення таксономічного аналізу дозволить вирішити проблему упорядкування багатомірності такої категорії, як фінансовий потенціал підприємства, відносно нормативного вектору-еталону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання методу таксономії допоможе «згорнути» багатомірний статистичний матеріал, що характеризує фінансовий потенціал підприємства у часі та просторі у єдину кількісну характеристику, тобто дозволить побудувати узагальнюючу оцінку рівня формування та використання фінансового потенціалу таких підприємств енергетичної галузі України, як: ПАТ «Вінницяобленерго», ПАТ «Волиньобленерго», ПАТ «Полтаваобленерго», ПАТ «Сумиобленерго», ПАТ «Тернопільобленерго», ПАТ «Херсонобленерго», ПАТ «Хмельницький-обленерго», ПАТ «Черкасиобленерго», ПАТ «Чернівціобленерго» та ПАТ «Чернігівобленерго» за період з 2007-2011 рр. за показниками, наведеними у табл. 1.

Таблиця 1

Показники для оцінки стану формування фінансового потенціалу підприємств енергетичної галузі у 2007 – 2011 рр.

Підприємство		ПАТ "Вінницяобленерго"	ПАТ "Волиньобленерго"	ПАТ "Полтаваобленерго"	ПАТ "Сумиобленерго"	ПАТ "Тернопільобленерго"	ПАТ "Херсонобленерго"	ПАТ "Хмельницький-обленерго"	ПАТ "Черкасиобленерго"	ПАТ "Чернівціобленерго"	ПАТ "Чернігівобленерго"
Показник	Рік										
Загальний капітал, тис.грн. (стимулятор)	2007р.	421882	566771	762057	415300	173265	668488	454910	348284	307492	249874
	2008р.	452004	568621	824301	459397	629650	687159	499336	408757	345698	295748
	2009р.	539861	569610	1042708	482256	626331	670617	513350	433342	367096	320661
	2010р.	671952	568922	1171100	559662	618591	785789	523657	478754	367136	349886
	2011р.	688539	657675	1539650	619730	637893	796978	529251	507478	392587	416102
Коефіцієнт фінансового ризику (дестимулятор)	2007р.	56,166	0,457	0,647	0,197	0,957	2,650	0,837	1,669	8,510	0,572
	2008р.	10,849	0,418	0,708	0,191	0,457	2,869	0,798	1,259	5,059	0,487
	2009р.	4,623	0,415	0,488	0,164	0,466	2,839	0,796	1,042	3,803	0,304
	2010р.	28,260	0,365	0,523	0,150	0,487	3,453	0,695	0,846	4,250	0,234
	2011р.	13,769	0,171	1,023	0,147	0,208	3,614	0,399	0,902	3,561	0,238
Коефіцієнт автономії (стимулятор)	2007р.	0,017	0,687	0,607	0,836	0,511	0,274	0,544	0,375	0,105	0,636
	2008р.	0,084	0,705	0,586	0,840	0,686	0,258	0,556	0,443	0,165	0,672
	2009р.	0,178	0,707	0,672	0,859	0,682	0,260	0,557	0,490	0,208	0,767
	2010р.	-0,003	0,733	0,657	0,870	0,672	0,225	0,590	0,542	0,190	0,810
	2011р.	0,068	0,854	0,494	0,872	0,828	0,217	0,715	0,526	0,219	0,808
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (стимулятор)	2007р.	0,008	0,023	0,441	0,166	0,012	0,030	0,015	0,017	0,019	0,005
	2008р.	0,432	0,042	0,101	0,150	0,016	0,016	0,020	0,002	0,202	0,004
	2009р.	0,244	0,021	0,195	0,107	0,018	0,055	0,010	0,020	0,136	0,005
	2010р.	0,123	0,029	0,010	0,077	0,014	0,007	0,007	0,020	0,029	0,002
	2011р.	0,055	0,014	0,369	0,954	0,016	0,053	0,013	0,002	0,047	0,295
Коефіцієнт покриття (стимулятор)	2007р.	0,376	0,510	1,040	0,990	0,359	5,623	0,594	0,284	0,802	0,451
	2008р.	3,646	0,923	0,688	0,984	0,521	2,837	1,011	0,356	4,730	0,481
	2009р.	3,554	0,856	0,882	1,240	0,539	2,929	0,832	0,988	3,751	0,758
	2010р.	0,698	0,908	0,949	1,877	0,486	1,060	0,688	1,617	2,784	1,003
	2011р.	0,606	1,163	1,025	2,678	0,508	0,878	0,728	3,203	2,264	1,890

Джерело: складено автором на основі [11].

Для розрахунку коефіцієнта таксономії щодо оцінки стану формування фінансового потенціалу розподілимо показники на стимулятори, що позитивно впливають на синтетичний показник формування, і на дестимулятори, що гальмують його.

Використовуючи значення даних показників, отримуємо матрицю спостережень (X):

X=	688539	13,77	0,07	0,05	0,61
	657675	0,17	0,85	0,01	1,16
	1539650	1,02	0,49	0,37	1,03
	619730	0,15	0,87	0,95	2,68
	637893	0,21	0,83	0,02	0,51
	796978	3,61	0,22	0,05	0,88
	529251	0,40	0,71	0,01	0,73
	507478	0,90	0,53	0,01	3,20
	392587	3,56	0,22	0,05	2,26
	416102	0,24	0,81	0,30	1,89

Оскільки матриця X містить показники в різних одиницях вимірювання, є необхідність привести значення показників до безрозмірного вигляду, тобто стандартизувати їх. Така перебудова відбувається за формулою:

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{s_k}, \quad (1)$$

причому

$$\bar{x}_k = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w x_{ik}; \quad (2)$$

$$s_k = \left[\frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (x_{ik} - \bar{x}_k)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (3)$$

де $k = 1, 2, \dots, n$;

n – кількість ознак;

w – кількість одиниць;

x_{ik} – значення ознаки k для одиниці i ;

$\bar{x}_k$ – середнє арифметичне значення ознаки k ;

s_k – стандартне відхилення ознаки k ;

Z_{ik} – стандартизоване значення ознаки k для одиниці i [10].

Після проведення стандартизації ознак матриця даних Z матиме такий вигляд:

Z =	0,03	2,84	-1,71	-0,45	-0,99
	-0,07	-0,56	1,03	-0,59	-0,37
	2,77	-0,35	-0,24	0,66	-0,52
	-0,19	-0,56	1,09	2,71	1,31
	-0,13	-0,55	0,93	-0,58	-1,09
	0,38	0,30	-1,19	-0,45	-0,68
	-0,48	-0,50	0,54	-0,59	-0,85
	-0,55	-0,38	-0,12	-0,63	1,89
	-0,92	0,29	-1,19	-0,47	0,85
	-0,85	-0,54	0,87	0,40	0,44

На основі елементів матриці визначаємо вектор-еталон (P_0), до якого включено максимальні значення показників-стимуляторів та мінімальні значення показників-дестимуляторів:

$$P_0 = (2,77; -0,56; 1,09; 2,71; 1,89)$$

Відповідно до методики обчислення таксономічного показника, на основі значень вектора визначається відстань між елементами стандартизованої матриці Z і елементами вектора-еталона та значення коефіцієнта таксономії щодо оцінки стану формування фінансового потенціалу для ПАТ «Полтаваобленерго» (табл. 2).

Таблиця 2

Значення інтегральних таксономічних показників щодо рівня формування фінансового потенціалу для підприємств енергетичної галузі України за 2007-2011 рр.

Підприємство	Стан формування фінансового потенціалу					
	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	середній показник за 5 років
ПАТ "Вінницяобленерго"	0,04	0,10	0,20	0,06	0,03	0,09
ПАТ "Волиньобленерго"	0,34	0,25	0,27	0,27	0,29	0,28
ПАТ "Полтаваобленерго"	0,57	0,33	0,57	0,34	0,50	0,46
ПАТ "Сумиобленерго"	0,43	0,29	0,34	0,48	0,56	0,42
ПАТ "Тернопільобленерго"	0,18	0,22	0,26	0,18	0,23	0,21
ПАТ "Херсонобленерго"	0,47	0,24	0,28	0,21	0,23	0,29
ПАТ "Хмельницькобленерго"	0,30	0,18	0,20	0,15	0,22	0,21
ПАТ "Черкасиобленерго"	0,23	0,06	0,16	0,27	0,30	0,20
ПАТ "Чернівціобленерго"	0,18	0,17	0,14	0,21	0,20	0,18
ПАТ "Чернігівобленерго"	0,23	0,03	0,11	0,12	0,34	0,17

Джерело: складено автором

Як бачимо з табл. 2, підприємство ПАТ «Полтаваобленерго» має найвищий рівень інтегрального таксономічного показника (0,46) у порівнянні з іншими підприємствами енергетичної галузі України. Тому, обрана підприємством стратегія щодо зростання його фінансового потенціалу є ефективною та пріоритетним завданням залишається збільшення темпів зростання показників, що його характеризують.

Для комплексного аналізу рівня фінансового потенціалу ПАТ «Полтава-обленерго», окрім оцінки стану формування фінансового потенціалу, доцільно на основі таксономічного аналізу провести оцінку стану використання фінансового потенціалу підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Показники для оцінки стану використання фінансового потенціалу підприємств енергетичної галузі у 2007 – 2011 рр.

Підприємство		ПАТ "Вінницяобленерго"	ПАТ "Волиньобленерго"	ПАТ "Полтаваобленерго"	ПАТ "Сумиобленерго"	ПАТ "Тернопільобленерго"	ПАТ "Херсонобленерго"	ПАТ "Хмельницькобленерго"	ПАТ "Черкасиобленерго"	ПАТ "Чернівціобленерго"	ПАТ "Чернігівобленерго"
Показник	Рік										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис.грн. (стимулятор)	2007р.	11925	2638	39013	11688	3926	-5147	15514	42362	9520	7095
	2008р.	53801	6485	54393	47165	1219	10511	49612	69546	48451	49955
	2009р.	35744	324	80695	39128	-5393	41096	28798	41584	27033	59162
	2010р.	67033	8260	102835	89035	-5771	38785	36637	71045	10689	50053
	2011р.	56131	16484	205853	103373	20565	11460	36019	33610	23563	97651

продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Чистий прибуток (збиток), тис.грн. (стимулятор)	2007р.	4654	-15492	15997	5523	-135	-15492	8224	30210	1625	3368
	2008р.	30110	208	19920	39449	-5987	208	29503	50121	30764	39280
	2009р.	22346	-3215	55356	28495	-5393	24389	12962	31291	19762	46555
	2010р.	41956	928	70026	75478	-11746	25186	22591	50756	4781	37358
	2011р.	34775	992	140759	76012	14475	4308	26689	18191	16549	74077
Рентабельність капіталу (стимулятор)	2007р.	0,011	-0,027	0,021	0,013	-0,001	-0,023	0,018	0,087	0,005	0,013
	2008р.	0,067	0,001	0,024	0,086	-0,010	0,001	0,059	0,123	0,089	0,133
	2009р.	0,041	-0,006	0,053	0,059	-0,009	0,036	0,025	0,072	0,054	0,145
	2010р.	0,062	0,002	0,060	0,135	-0,019	0,032	0,043	0,106	0,013	0,107
	2011р.	0,051	0,002	0,091	0,123	0,023	0,005	0,050	0,036	0,042	0,178
Період оборотності власного капіталу, дні (дестимулятор)	2007р.	5,38	453,75	199,10	273,67	118,47	137,30	192,32	93,68	42,51	130,23
	2008р.	21,20	366,63	171,19	238,61	436,88	104,45	156,59	92,41	55,59	122,76
	2009р.	50,38	337,98	143,42	227,70	381,00	76,92	161,07	93,56	66,62	139,45
	2010р.	-1,03	288,39	120,72	224,85	324,81	69,71	166,44	88,01	53,90	141,14
	2011р.	16,64	318,85	94,43	210,61	349,35	61,58	171,88	66,89	54,23	141,93
Відношення виручки від реалізації продукції до валюти балансу (стимулятор)	2007р.	1,17	0,54	1,10	1,10	1,55	0,72	1,02	1,44	0,89	1,76
	2008р.	1,43	0,69	1,23	1,27	0,57	0,89	1,28	1,72	1,07	1,97
	2009р.	1,27	0,75	1,69	1,36	0,64	1,22	1,24	1,88	1,13	1,98
	2010р.	1,21	0,91	1,96	1,39	0,75	1,16	1,28	2,22	1,27	2,07
	2011р.	1,46	0,96	1,88	1,49	0,85	1,27	1,50	2,83	1,46	2,05

Джерело: складено автором на основі [11]

Використовуючи значення даних показників, отримано матрицю спостережень (X):

X=	56131	34775	0,05	16,64	1,46
	16484	992	0,00	318,85	0,96
	205853	140759	0,09	94,43	1,88
	103373	76012	0,12	210,61	1,49
	20565	14475	0,02	349,35	0,85
	11460	4308	0,01	61,58	1,27
	36019	26689	0,05	171,88	1,50
	33610	18191	0,04	66,89	2,83
	23563	16549	0,04	54,23	1,46
	97651	74077	0,18	141,93	2,05

Стандартизована матриця Z матиме такий вигляд:

Z=	-0,08	-0,14	-0,19	-1,22	-0,20
	-0,77	-0,95	-1,12	1,57	-1,13
	2,53	2,41	0,56	-0,50	0,56
	0,75	0,85	1,18	0,57	-0,16
	-0,69	-0,63	-0,72	1,85	-1,34
	-0,85	-0,87	-1,04	-0,80	-0,57
	-0,43	-0,34	-0,19	0,21	-0,14
	-0,47	-0,54	-0,39	-0,76	2,32
	-0,64	-0,58	-0,35	-0,87	-0,22
	0,65	0,80	2,26	-0,06	0,88

На основі елементів матриці визначається вектор-еталон (P_0), до якого включено максимальні значення показників-стимуляторів та мінімальні значення показників-дестимуляторів:

$$P_0 = (2,53; 2,41; 2,26; -1,22; 2,32)$$

Інтегральні таксономічні показники щодо рівня використання фінансового потенціалу у 2007-2011 рр. наведені у табл. 4.

Таблиця 4

Значення інтегральних таксономічних показників щодо рівня використання фінансового потенціалу для підприємств енергетичної галузі України за 2007-2011 рр.

Підприємство	Стан використання фінансового потенціалу					
	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	середній показник за 5 років
ПАТ "Вінницяобленерго"	0,47	0,70	0,49	0,58	0,38	0,52
ПАТ "Волиньобленерго"	0,03	0,15	0,10	0,15	0,11	0,11
ПАТ "Полтаваобленерго"	0,56	0,52	0,67	0,72	0,69	0,63
ПАТ "Сумиобленерго"	0,41	0,62	0,51	0,60	0,51	0,53
ПАТ "Тернопільобленерго"	0,41	0,06	0,04	0,02	0,13	0,13
ПАТ "Херсонобленерго"	0,15	0,28	0,49	0,44	0,22	0,32
ПАТ "Хмельницькобленерго"	0,46	0,62	0,39	0,42	0,33	0,44
ПАТ "Черкасиобленерго"	0,86	0,89	0,64	0,77	0,39	0,71
ПАТ "Чернівціобленерго"	0,39	0,63	0,46	0,32	0,31	0,42
ПАТ "Чернігівобленерго"	0,47	0,82	0,83	0,64	0,62	0,68

Джерело: складено автором

Проведемо зіставлення стану сформованого та використаного фінансового потенціалу за результатами таксономічного аналізу. Таку зіставність кількісно ідентифіковано на основі отриманих інтегральних таксономічних показників (табл. 5).

Таблиця 5

Оцінка відповідності стану сформованого та використаного фінансового потенціалу для підприємств енергетичної галузі на основі інтегрального таксономічного показника

Підприємство	Інтегральний таксономічний показник	
	Стан формування фінансового потенціалу	Стан використання фінансового потенціалу
ПАТ "Вінницяобленерго"	0,09	0,52
ПАТ "Волиньобленерго"	0,28	0,11
ПАТ "Полтаваобленерго"	0,46	0,63
ПАТ "Сумиобленерго"	0,42	0,53
ПАТ "Тернопільобленерго"	0,21	0,13
ПАТ "Херсонобленерго"	0,29	0,32
ПАТ "Хмельницькобленерго"	0,21	0,44
ПАТ "Черкасиобленерго"	0,20	0,71
ПАТ "Чернівціобленерго"	0,18	0,42
ПАТ "Чернігівобленерго"	0,17	0,68

Джерело: складено автором

Отже, більшість підприємств енергетичної галузі (в тому числі і ПАТ «Полтаваобленерго») повною мірою використовують сформований фінансовий потенціал у вигляді наявних ресурсів та прихованих резервів. Проте, слід зазначити, що на таких підприємствах, як ПАТ «Волиньобленерго» та ПАТ «Тернопільобленерго» спостерігається

неефективне використання сформованого фінансового потенціалу, тому цим підприємствам слід переглянути стратегію щодо його результативного використання.

Висновки та подальші дослідження. Як бачимо, застосування таксономічного аналізу має низку переваг порівняно з іншими можливими методами оцінки фінансового потенціалу підприємства, зокрема орієнтований на дослідження об'єктів, що характеризуються великою кількістю різноманітних як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Крім цього, отриманий інтегральний показник, як агреговане узагальнене значення багатьох ознак, враховує вплив всіх індивідуальних показників, загалом відображає динаміку розвитку підприємства відносно бажаного вектора та забезпечує визначеність у спрямованості впливу з метою його стимулювання або стримування. Тому застосування таксономічного аналізу значною мірою підвищує результативність процесу оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Література

1. Айвазян С. А. Классификация многомерных наблюдений / С. А. Айвазян, З. И. Бежаева, О. В. Староверов. – М. : Статистика, 1974. – 165 с.
2. Белаї С. Застосування таксономічного методу для оцінювання соціально-економічної безпеки регіонів України / С. Белаї // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2011. – № 4(11). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2011_4
3. Википедия – свободная энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу до словника: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
4. Дутченко О.М. Аналіз тенденцій розвитку промисловості України / О.М. Дутченко, І.В.Белова, О.О.Дутченко / Бізнес Інформ. – 2011. – № 4. – С. 41–43.
5. Калашникова К.М. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника оптимальності структури капіталу / К.М.Калашникова // Управління розвитком. – 2012. – № 2(123). – С. 112–115.
6. Калишенко В.О. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника рівня організації кредитної діяльності ПАТ „Ощадбанк” [Електронний ресурс] / В.О. Калишенко, О.І. Буркун. – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/462>
7. Осадча Ю.В. Аналіз рівня розвитку регіональних ринків праці / Ю.В.Осадча // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 1(11). – С. 142–145.
8. Пантелей В. Таксономічна оцінка інтегрального соціально-економічного розвитку регіонів України і Польщі / В.Пантелей // Часопис соціально-економічної географії. – Харків, 2008. – Вип. 4(1). – 2008. – С. 128–134.
9. Педченко Н. С. Гармонізація управління процесом формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації на основі методу таксономії / Н. С. Педченко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 11–17.
10. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Пер. с научной редакции В.М. Жуковой. – М. : Статистика, 1980. – 151с.
11. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств енергетичної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>
12. Саблина Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н.В.Саблина, В.А.Теличко // Бізнес інформ. – 2009. – № 3. – С. 78–82.

References

1. Aivazian, S.A., Bezhaeva, S.I. and Staroverov, A.V. (1974) Classification of multivariate observations, Statistics, Moscow, Russia, 165 p.
2. Bielai, S. (2011), The use of taxonomic method for assessing the socio-economic security of Regions of Ukrain, Public Administration and Local Self-Government, no. 4 (11), available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2011_4
3. Vikipendiia - Svobodnaya Encyclopedia, available at: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
4. Dutchenko, A.M., Bielova I.V. and Dutchenko O.O. (2011), "Analysis of trends in the industry of Ukraine", Business Inform, no 4, pp. 41-43.

5. Kalashnikova, K.M. (2012), "Applying taxonomic analysis to determine the optimal integral indicator of capital structure", Development Management, no. 2 (123), pp.112-115.
6. Kalyshenko, V.A. and Burkun, O.I. (2011), "Applying taxonomic analysis to determine the integral indicator of the level of credit activity of JSC "Sberbank". available at: <http://gisap.eu/ru/node/462>
7. Osadcha, Y.V. (2012), "Analysis of the level of regional labor markets", no, 1 (11), pp. 142-145.
8. Pantyley, V. (2008) "Taxonomic evaluation of integrated socio-economic development of Ukraine and Poland", Kharkov, Ukraine, Issue 4 (1), pp.128-134.
9. Pedchenko, N.S. (2012), "Harmonization process management capacity building of enterprises and organizations of consumer cooperatives on the basis of taxonomy", no. 8, pp. 11-17.
10. Pliuta, V. (1980), Comparative analysis of Ekonomicheskies study: Methods of factor analysis and taxonomy, Statistics, Moscow, Russia, 151 p.
11. Indicators of economic and financial activity energy industry, available at: <http://www.smida.gov.ua>
12. Sablina, N.V. and Telychko, V.A. (2009), "Using the method of taxonomy for the analysis of Internal enterprise resources", Informatics, no. 3, pp.78-82.

УДК 657.4:339

Матвійчук М.З.,
к.е.н., доцент кафедри
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

ОБЛІК ЗАПАСІВ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ОПТИМІЗАЦІЇ

Matviychuk M.Z.,
Cand. Sci. (Econ.), assistant professor
of Chortkivskyi Institute of Entrepreneurship and Business
Ternopil National Economic University

ACCOUNTING OF INVENTORIES: ADMINISTRATIVE ASPEGTS OF OPTIMIZATION

Постановка проблеми. Функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринку вимагає від системи обліку постійного пошуку можливих шляхів оптимізації затрат і забезпечення ефективності діяльності. Особливо гостро постає це завдання у зв'язку зі зростанням конкуренції в галузі торгівлі, що зумовлює необхідність якісних змін у системі обліку. Його завдання з площини відображення стану та руху товарних запасів переходить у площину забезпечення оптимізації їхніх кількісних, вартісних і якісних параметрів. Відповідно до цього актуалізується проблематика розвитку й використання вітчизняними суб'єктами торгівлі принципів і методів, які притаманні відомій та широко використовуваній за кордоном системі управлінського обліку. Його розвиток в Україні лише в останні роки почав набувати ознак системності. Показовим є факт його розвитку в основному на тих підприємствах, які знаходяться у приватній власності. Розуміння потреби зміни інформаційного забезпечення управління, попри певні додаткові витрати на його вдосконалення та розвиток, виявилось більш актуальним і здатним оптимізувати загальні кінцеві результати діяльності. Поясненням цього виступає факт переважної ефективності впровадження заходів, обґрунтованих на основі застосування даних системи управлінського обліку торговельних запасів.

Відповідно до цього, розвиток наукових досліджень щодо можливостей удосконалення інформаційної бази прийняття рішень стосовно оптимізації управління запасами є достатньо обґрунтованим і перспективним. Слід зазначити, що у розвинених країнах доцільність його застосування вже не викликає сумнівів, оскільки результати досліджень свідчать про значний вплив методології та практики управлінського обліку на підвищення результативних показників діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняна наука в останні роки усе більше характеризується розвитком інноваційних підходів до удосконалення інформаційної бази управління. У зв'язку з цим значно зросла кількість публікацій стосовно дослідження шляхів зниження витрат і поліпшення кінцевих результатів діяльності. Варто відзначити зростання інтересу до системи управлінського обліку. Автори на основі застосування різноманітних методів досліджень (аналізу, порівняння, узагальнення) формують концепцію оптимізації обліку не лише доходів і витрат, але й інших об'єктів, в основі яких лежить удосконалення управління ними. Зокрема, достатньо фундаментальними у цьому плані можна вважати наукові здобутки П.М. Гарасима, С.Ф. Голова, З.-М. В. Задорожного, Г.П. Журавля, Л.В. Нападовської, М.С. Пушкаря, П.Я. Хомина та інших вчених.

Вважаючи розробки названих авторів значним внеском у розвиток теорії та методології управлінського обліку, зазначимо, що на сьогодні низка проблем теоретико-прикладного характеру продовжують залишатися невирішеними. На цьому, зокрема, акцентує увагу З.В. Гуцайлюк, який цілком резонно стверджує, що на сьогодні ні теоретично, ні практично не існує цілісної системи управлінського обліку як окремої інформаційної системи [3, с. 46]. Певний прогрес простежується лише стосовно інформаційного забезпечення управління витратами. Натомість застосування принципів і підходів управлінського обліку стосовно такого об'єкту обліку як товарні запаси (які мають значну питому вагу у складі загальних витрат будь-якого суб'єкта господарювання), за деяким виключенням, детально не розглядаються. Таким чином, варто підкреслити, що розвиток наукових підходів формування інформаційного забезпечення управління запасами на торгівельних підприємствах потребує подальшого розвитку, оскільки може забезпечити більшу конкурентоспроможність тих суб'єктів, які його використовують, порівняно з тими, котрі ігнорують.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення підходів до визначення терміну "управлінський облік" і побудова структурної схеми послідовності формування його моделі з метою оптимізації формування та реалізації товарних запасів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відсутність дієвого методологічного інструментарію управлінського обліку та навиків практичного його застосування в діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, в тому числі торгівельних, можна пов'язати з чинником невизначеності та відсутності єдиного підходу до самого визначення цієї облікової системи.

На думку П.М. Гарасима, Г.П. Журавля та П.Я. Хомина, управлінський облік запасів – це насамперед управління ними. На відміну від традиційного обліку, коли увага бухгалтерів зосереджена лише на забезпеченні точного оприбуткування і повного збереження запасів, управлінський облік здійснює таку функціональну діяльність менеджерів, котра спрямована на доведення витрат на утримання запасів до мінімуму за умови повного постачання ними виробничих потреб [1]. Методологічна спрямованість, закладена в цьому визначенні на перший план висуває потреби управління. Проте подальша деталізація поданого визначення свідчить про прив'язку цієї облікової системи до мінімізації витрат. Такий підхід відповідає прагненню суб'єктів господарювання та їхніх власників до забезпечення максимальної прибутковості, а тому можна стверджувати, що названі науковці цілком правильно підходять до характеристики й обґрунтування потреби у використанні його в практичній діяльності.

Інший науковець, О.М. Губачова, стверджує, що управлінський облік (management accounting) розширює та поглиблює фінансовий і є основною системою комунікації всередині підприємства. Цей облік є внутрішнім (internal). Його мета – забезпечити інформацією менеджерів, відповідальних за досягнення конкретних виробничих цілей [2, с.378-382]. Якщо опустити прив'язку до процесу виробництва, то можна стверджувати, що такий підхід до розгляду управлінського обліку є досить об'ємним і охоплює загальносистемні завдання суб'єктів господарювання без деталізації конкретних завдань і характеристик щодо об'єктів обліку. В такому випадку вимагає розвитку й вирішення проблема визначення конкретних цілей ведення цієї системи обліку та формування відповідних вимог і методики його здійснення, адже кожен

об'єкт обліку вимагає використання певного набору інструментів, які часто є абсолютно різними за своєю природою, способом здійснення та методикою відображення.

Можливо у зв'язку з цим, окремі автори розглядають управлінський облік як облік витрат і доходів, нормування, контролю і аналізу, що надає інформацію для оперативних управлінських рішень і розвитку підприємств [6, с.184]. В результаті певним чином нівелюється основна сутнісна його характеристика та формується дещо викривлене поняття, яке важко піддається розумінню: "управлінський облік як облік нормування, контролю й аналізу". Змістове наповнення такого твердження вимагає внесення стилістичних коректив, оскільки раціональне зерно у включенні цих термінів у визначення все таки є. Тим більше, що по відношенню до товарних запасів, ціла низка названих складових дійсно є інструментами управлінського обліку. На цьому, зокрема, акцентують увагу ті самі науковці П.М. Гарасим, Г.П. Журавель та П.Я. Хомин: управлінський облік "точніше може бути визначений як управління запасами, оскільки базується на плановому управлінні ними: пошук оптимальних умов постачання, розрахунок мінімально можливих партій поставок сировини й матеріалів, варіантів їхньої доставки на підприємство, укладення договорів з постачальниками, способів зберігання і передачі у виробництво, а також процедури контролю і регулювання залишків: визначення норм запасів, порівняння відповідності їм наявних залишків, оформлення документів на постачання замовлених партій, контроль за проходженням поставок, контроль за відповідністю фактичних поставок замовленням (у випадках відхилень – своєчасне коригування не тільки замовлень, а й часто всього технологічного циклу, коли змінити номенклатуру поставки сировини чи матеріалів неможливо), контроль за своєчасністю і повнотою оприбуткування запасів" [1].

Приймак О.Ю., справедливо вбачає у системі управлінського обліку джерело для здійснення логістичних досліджень, проте, розглядаючи специфіку його процедур і технічних прийомів, іноді допускає його розгляд як інструмент логістики, що є неправомірним [9]. Обидві розглядувані структурні складові загальної системи управління підприємством характеризуються застосуванням низки спільних прийомів (методів), проте більш прийнятним є їхнє співвідношення як інформаційне джерело (управлінський облік) та процес (логістика).

Згідно Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" у редакції від 02.12.2012 р., управлінський облік розглядається як внутрішньогосподарський і визначається як система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [4]. Таке визначення є найбільш узагальненим і охоплює не лише такий об'єкт обліку як запаси, але й діяльність підприємства загалом. Тобто, фактично узаконено є ведення управлінського обліку (для внутрішнього користування його даними) стосовно усіх процесів і явищ, які відбуваються на підприємстві.

Незважаючи на різноманітність підходів до розгляду і формулювання визначення сутності управлінського обліку, більшість авторів єдині у трактуванні його ролі та завдань, які вирішуються завдяки його веденню на підприємстві. В основному суть цих завдань зводиться до забезпечення оптимізації витрат і збільшення прибутку. Не є виключенням і такий об'єкт обліку як товарні запаси. Значна кількість і достатньо широкий перелік товарних запасів торговельних підприємств, особливо оптових, вимагає вилучення з обороту певної грошової маси на його формування. У цьому контексті цілком справедливим є висновок О.А. Полянської про те, що ключовим аспектом управлінського обліку товарних запасів є досягнення за кожною товарною групою оптимального рівня запасів, який би дозволив мінімізувати витрати на постачання та зберігання товарів і водночас максимально задовольнити попит на них [7; 8].

Згідно з цим, при формуванні управлінського обліку в торговельних підприємствах, слід виходити з таких основних міркувань:

- кількість запасів має бути такою, щоб не було зривів у задоволенні потреби в них. Тобто розрив у часі (T_p) задоволення потреби в запасах має бути мінімальним;
- для забезпечення мінімізації вилучення обігових коштів на формування запасів, їхня кількість (K_z) повинна бути мінімальною;
- обсяг вільних обігових коштів (KO_v) має бути максимально можливим.

Загалом, забезпечення оптимальності співвідношень названих величин, яка здатна призвести до підвищення ефективності діяльності, може бути досягнута при виконанні умови функції:

$$\begin{cases} T_h \rightarrow \min; \\ K_z \rightarrow \min; \\ KO_v \rightarrow \max \end{cases} \quad (1)$$

Використання економіко-математичного моделювання процесів і умов формування торговельних запасів, уможливить вибір найбільш оптимального варіанту, здатного забезпечити отримання позитивного економічного ефекту. В узагальненому вигляді формування моделі управлінського обліку запасів, як складова системи інформаційного забезпечення управління повинна включати в себе такі елементи, як аналіз чинників зовнішнього середовища, оцінка існуючої практики інформаційного забезпечення управління запасами, розробку критеріїв відображення показників тощо (рис. 1).

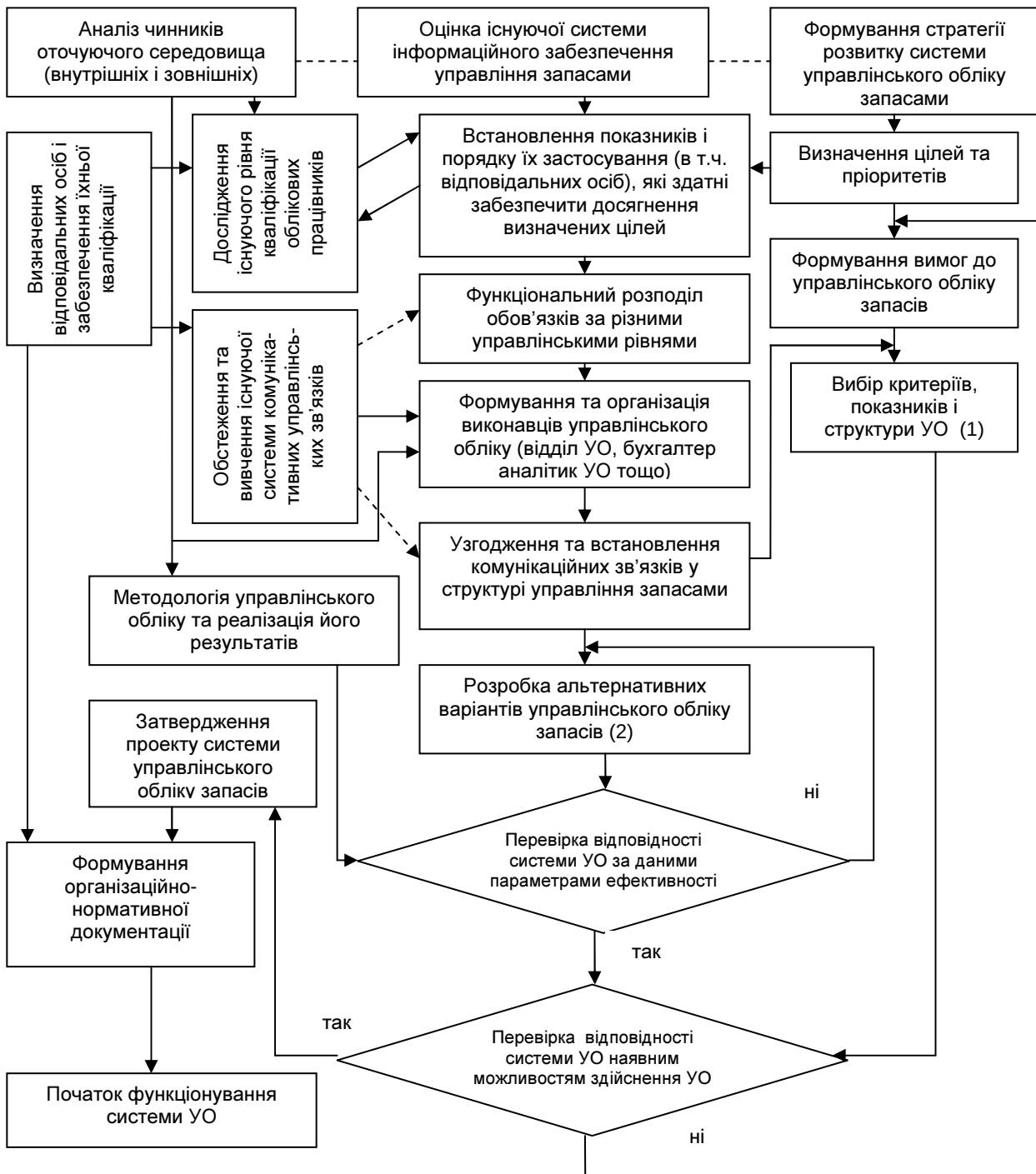


Рис.1. Послідовність формування моделі управлінського обліку запасів
Джерело: сформовано автором

Побудована на рис. 1 послідовність та її структурні складові управлінського обліку запасів можуть бути більш адаптованими до ієрархії системи управління, яка існує на підприємстві. З цією метою можна здійснити доповнення побудованої схеми відповідними елементами після блоку (2). Щодо вибору критеріїв і показників управлінського обліку запасів (блок 1), доцільно скористатися підходом, який рекомендують О.В. Іваненко та А.О. Фоменко, котрі розглядають прості моделі управління запасами (однопродуктова статична модель, однопродуктова статична модель, яка допускає дефіцит, модель з поступовим поповненням запасів, модель з поступовим поповненням запасів, що допускає дефіцит) і подають алгоритми їхньої оцінки [5, с.109]. Обравши на основі рекомендованих методик обчислень оптимальну модель управління запасами, необхідно здійснити розробку облікових номенклатур для обліку.

Висновки та подальші дослідження. Таким чином, у перспективі, використання розробленої послідовності формування моделі управлінського обліку вимагає розробки номенклатур обліку та документообороту. Окрім цього, важливо правильно визначити модель оптимізації кількості запасів і витрат на них з тим, щоб досягти раціональності поповнення та реалізації товарних запасів у часі. Обґрунтований вибір уможливорює досягнення економії витрат, яких вимагає зберігання запасів, а також посилює стійке конкурентне становище суб'єкта торгівельної діяльності на ринку. Власне, у зв'язку з цим, перспективним є такий напрям досліджень як оптимізація ресурсопотоків, розвиток комунікативних управлінських зв'язків, а також формування комп'ютеризованої моделі управлінського обліку запасів.

Література

1. Гарасим П.М. Фінансовий, управлінський та податковий облік / П.М. Гарасим, Г.П. Журавель, П.Я. Хомин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2003. – 522 с.
2. Губачова О.М. Облік у зарубіжних країнах: підручник / О.М. Губачова, С.І. Мельник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
3. Гуцайлюк З. Ще раз про місце і роль управлінського обліку в інформаційній системі господарюючих суб'єктів / З. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С.45-49.
4. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (із змінами від 02.12.2012 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
5. Іваненко О.В. Моделі та методи управління запасами на підприємстві в умовах невизначеності / О.В. Іваненко, А.О. Фоменко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – №4 (16). – С. 108-111.
6. Оливко О. Управлінський облік як основний інструмент контролінгу / О.Оливко // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія Економіка. – Тернопіль: ТДПУ. – 2008. – №22. – С. 184-187.
7. Полянська О. А. Управлінський облік товарних запасів / О.А.Полянська. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/torg/2009_10/10.pdf.
8. Полянська О.А. Управлінський облік товарних запасів, витрат, доходів і фінансових результатів операційної діяльності підприємств гуртової торгівлі : дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / О.А.Полянська. – Львів, 2009. – 182 с.
9. Приймак О.Ю. Методичні процедури управлінського обліку виробничих запасів в логістиці та управлінні підприємством / О.Ю. Приймак // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Логістика. – 2007. – №574. – С. 141-149.

References

1. Harasym, P.M., Zhuravel, H.P. and Khomyn P.Ya. (2003), “Financial, administrative and tax account”, 522 p.
2. Hubachova, O.M. and Melnyk, S.I. (2008), “An account is in foreign countries”, 432 p.
3. Hutsailiuk, Z. (2004), “About a place and role of administrative account in the informative system of managing subjects”, pp. 45-49.
4. The law of Ukraine is “On a record-keeping and financial reporting in Ukraine”, (with changes from 02.12.2012.), available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

5. Ivanenko, O. and Fomenko, A.O. (2011), "Models and methods of control of inventories are on an enterprise in the conditions of vagueness", p. 108-111.
6. Olyvko, O. (2008). "Administrative account as basic instrument of controlling", p. 184-187.
7. Polianska, O. (2009). "Administrative account of commodity supplies", available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/torg/2009_10/10.pdf.
8. Polianska, O. (2009), "Administrative account of commodity supplies, charges, acuestss and financial results of operating activity of enterprises of herd trade : dissertation on the receipt of scientific degree of candidate of economic sciences after speciality 08.00.09 – accounting, analysis and auditing (on economic activities), 182 p.
9. Pryimak O. (2007), "Methodical procedures of administrative account of productive supplies are in logistic and management an enterprise", p. 141-149.

УДК 657.37

Олійничук В.М.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
Олійничук О.І.,
к.е.н., доцент кафедри
ПВНЗ "Тернопільський комерційний інститут"

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА СИСТЕМА ВЛАСТИВОСТЕЙ КОРИСНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Oliinychuk V.M,
Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., assistant professor
of Accounting and Auditing
of Chortkivskyi Institute of Entrepreneurship and Business
Ternopil National Economic University
Oliinychuk O.I.,
Cand. Sci. (Econ.), assistant professor
PHEI "Ternopil Commercial Institute"

THE PRINCIPLES OF FORMATION AND THE SYSTEM OF PROPERTIES OF THE USEFULNESS OF FINANCIAL STATEMENTS

Постановка проблеми. Досвід країн з ринковою економікою, практика її впровадження у нашій країні засвідчили, що демократичні засади управління трансформаційними процесами входження України у світовий економічний простір вимагають кардинальних змін методології та практики бухгалтерського обліку та фінансової звітності як основного джерела публічної інформації про ефективність управління фінансовим капіталом. Фінансова звітність підприємств є важливим елементом ринкової інфраструктури, що пов'язує у єдине ціле інтереси різних суб'єктів ринку капіталу, які приймають інвестиційні та інші рішення на її основі.

Для успішного функціонування підприємств необхідно, щоб система управління ними була адекватна зовнішньому середовищу, а це можливо за наявності відповідного інформаційного забезпечення. Саме фінансова звітність відіграє виключно важливу роль в процесі управління господарюючими суб'єктами та є основним джерелом інформації про

фінансовий стан підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань теоретичного і методологічного процесу формування фінансової звітності знайшли відображення в роботах вітчизняних вчених (М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, В.Г. Горелкіна, Ю.І. Осадчого, В.В. Сопка, В.К. Савчука, В.М. Пархоменка, П.Я. Хомина, Л.В. Чижевської та інших).

Проблеми формування й інтерпретації інформації фінансової звітності в умовах ринкової економіки освітлюються також в роботах зарубіжних вчених (Г. Велша, Т. Карліна, В.В. Ковальова, Д. Колдуела, М. Лінга, В.Ф. Макарова, В. МакКензі, Д. Міддлтона, Б. Нідлза, Ж. Рішара, Я.В. Соколова, Е.С. Хендріксена, А.Д. Шеремета та інших).

Наукові досягнення названих вчених стали основою подальшого дослідження проблем формування та інтерпретації інформації фінансової звітності, а також розробки рекомендацій щодо вдосконалення принципів формування та системи властивостей корисності фінансової звітності. Однак, не повністю вирішеним є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо принципів формування та системи властивостей корисності фінансової звітності та їх вплив на задоволення інформаційних потреб широкого кола осіб, які мають господарські взаємостосунки. Саме ці питання не повністю відображені в працях науковців.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо принципів формування та системи властивостей корисності фінансової звітності та їх вплив на задоволення інформаційних потреб широкого кола осіб, які мають господарські взаємостосунки. Головна вимога, що пред'являється до фінансової звітності, яка визначає сукупність всіх основних якісних характеристик, полягає в тому, щоб вона була корисною для її користувачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалії сучасного облікового забезпечення суб'єктів господарювання потребують своєчасного та якісного формування різної обліково-аналітичної інформації для потреб відповідних споживачів, складеної з дотриманням встановлених правил, принципів і методів за даними бухгалтерського обліку в цілому. Тому інформація, яка є основою різних форм та видів звітності, дає можливість зробити узагальнене визначення її як бухгалтерської звітності з послідуною класифікацією окремих видів звітності за користувачами (податкова, статистична, спеціальна) чи іншими ознаками. Обліково-аналітична інформація, яка формується в системі бухгалтерського обліку на синтетичних й аналітичних рахунках, підпорядкована принципам, правилам і процедурам, встановленим для відповідних видів звітності. Фінансова звітність насамперед формується із дотриманням принципу превалювання економічного змісту над юридичною формою, оскільки повинна забезпечити релевантність інформації щодо можливостей підприємства генерувати економічні вигоди в умовах реального ринкового середовища.

Призначення та порядок складання фінансової звітності визначаються національними нормативно-правовими актами, розробленими з урахуванням міжнародних стандартів фінансової звітності та Концептуальних основ складання та подання фінансових звітів. Склад та структура фінансової звітності визначаються з урахуванням інтересів її основних користувачів під впливом глобалізації світових економічних процесів. Фінансова звітність призначена для потреб широкого кола зовнішніх користувачів і тому потребує нових підходів до принципів формування окремих форм звітності. На відміну від методів і принципів формування бухгалтерської звітності, які застосовувалися до впровадження МСФЗ, в основу якої було покладено окреме підприємство, сучасний підхід до фінансової звітності лежить в площині інформаційного поля, пов'язаного із вкладанням капіталу його власником (власниками) для отримання економічних вигід у майбутньому. Структура фінансової звітності змінюється залежно від потреб домінуючих користувачів та під впливом соціально-економічного середовища функціонування бізнесу. В основі інформації щодо ефективності використання вкладеного капіталу, руху окремих його складових у фінансовій звітності лежать загальноприйняті принципи фінансової звітності, які згідно з міжнародними вимогами забезпечують домінування економічного змісту інформації над її юридичною формою.

Облікова політика для складання фінансової звітності, як ринковий інструмент системи управління, складає лише незначну частину загальної облікової політики підприємства і одночасно є сполучною ланкою між бухгалтерським обліком та фінансовою звітністю. Принципи, методи і процедури облікової політики бухгалтерського обліку за своїм складом

відмінні від принципів, методів і процедур фінансової звітності, оскільки виконують різні функції по відношенню до користувачів відповідної інформації [1]. Відносно фінансової звітності облікова політика має забезпечити формування інформації згідно встановлених Законом України та НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, що затверджено Міністерством фінансів України, наказом №73 від 7 лютого 2013 р., принципів, а також прийняття одного із альтернативних методів оцінки активів, зобов'язань, які є окремими елементами звітності, зміст і перелік яких визначено відповідними П(С)БО.

У Законі України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” поняття бухгалтерського обліку визначаються як “процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень” [2]. Тобто він представляє собою сукупність послідовних дій з фіксації господарських операцій, які відбуваються на підприємстві. Належний облік на підприємстві забезпечує система заходів, що включає його організацію, створення умов для правильного ведення обліку.

У цьому ж нормативному документі облікова політика трактується як “сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються для складання та подання фінансової звітності” [2]. На основі даного категоріального визначення можна стверджувати, що вона пов'язана з усіма обліковими процедурами, оскільки передбачає “вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей)” [3, с. 22]. Її правильне формування та постійне дотримання забезпечує виконання важливої вимоги до бухгалтерського обліку – економічності, тобто отримана облікова інформація за важливістю у прийнятті управлінських рішень має перевищувати витрати на її отримання.

НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, визначає наступні принципи формування фінансової звітності: принцип єдиного грошового вимірника, безперервності діяльності, історичної (фактичної) собівартості, автономності, періодичності, принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, повного висвітлення, послідовності, обачності та превалювання змісту над формою [4].

Розглянемо зміст кожного із принципів залежно від його участі та послідовності створення інформації для потреб фінансової звітності в умовах дії національних стандартів фінансової звітності.

Принцип єдиного грошового вимірника передбачає, що вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці.

Принцип безперервності означає оцінку активів та зобов'язань підприємства, виходячи із припущення, що його діяльність буде тривати далі. Це положення виключає наміри чи потреби підприємства ліквідувати або суттєво зменшити масштаби своєї діяльності, що вимагає проведення оцінки контрольованих ним активів і зобов'язань відповідно до умов економічного середовища існування бізнесу.

Принцип історичної (фактичної) собівартості визначає пріоритетною оцінку активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання. Цей принцип за економічним змістом забезпечує оцінку контрольованих активів при початковій постановці їх на баланс підприємства залежно від каналів надходження.

Принцип обачності передбачає застосування у бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображають у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів.

Принцип нарахування доходів і витрат полягає у їх визнанні для визначення фінансового результату звітного періоду. Принцип відповідності поділяє доходи і витрати за видами діяльності, проте класифікація видів діяльності визначена лише П(С)БО 15 “Доходи”: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, фінансові доходи, інші доходи, надзвичайні доходи.

У П(С)БО 16 “Витрати” класифікаційні групи виділяються за елементами і статтями витрат [5]. Визначення фінансового результату звітного періоду у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (ф. № 2) передбачає відображення доходів і витрат за видами діяльності, а також класифікацію витрат за елементами витрат. Структура складових фінансового результату за видами діяльності надає інформацію щодо відповідності заявленої статутної діяльності фактичному стану: основна маса прибутку має створюватися в результаті операційної діяльності, в тому числі від основного виду діяльності, що характеризує показник валового прибутку (збитку).

Принцип повного висвітлення, згідно з яким фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, яка може вплинути на рішення, що приймаються на її основі.

Вимоги цього принципу забезпечуються через встановлену функцію як для всієї фінансової звітності, визначену Законом України, так і окремих її форм: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом), Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом), Звіт про власний капітал, що встановлено НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, які передбачають надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації щодо структурних елементів відповідних форм фінансової звітності. Окрім того, активи та зобов’язання визнаються у фінансовій звітності за умови, що вони генерують майбутні економічні вигоди у результаті їх утримання та використання.

Принцип послідовності передбачає постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та повинна бути обґрунтована й розкрита у фінансовій звітності. Відповідно до П(С)БО 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах”, зміна облікової політики допускається у разі зміни статутних вимог; зміни вимог органу, який затверджує П(С)БО; якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності.

Цей принцип передбачає застосування обраної облікової політики для складання проміжної та річної фінансової звітності таким чином, щоб їх показники формувалися з дотриманням встановлених методів і процедур в умовах звичайної діяльності. Принципи оцінки активів, зобов’язань, доходів і витрат для проміжних звітів мають бути тими самими, що і для річної фінансової звітності. ПСБО допускає зміну облікової політики щодо оцінки елементів фінансової звітності, але при цьому у періоді її зміни необхідно перерахувати таку оцінку активів і зобов’язань за попередні проміжні періоди звітного року з урахуванням нової облікової політики. Витрати, які за своїм характером не визнаються активами на кінець року, не визнаються такими і у проміжній звітності.

Таким чином, принцип послідовності належить до організаційних, оскільки регулює дотримання встановлених обліковою політикою вимог щодо якісних показників фінансової звітності.

Принцип автономності, згідно з яким кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв’язку з чим особисте майно та зобов’язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства. Основне призначення принципу автономності спрямоване на відображення у фінансовій звітності майна суб’єкта господарювання без включення майна його власників та інвесторів, які контролюють господарську діяльність, для формування реальної вартості активів, якими володіє суб’єкт і які можуть бути використані для погашення його зобов’язань перед учасниками бізнесу. За своєю суттю принцип автономності має чітке юридичне спрямування, забезпечуючи відображення активів і зобов’язань підприємства, які виникли внаслідок юридичного оформлення права володіння ними, що є основою відображення їх у бухгалтерському обліку та бухгалтерській звітності.

Принцип періодичності припускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності, а тому є також організаційним, оскільки обумовлює строки складання звітності. Законом України визначено, що звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік.

Принцип превалювання сутності над формою у фінансовій звітності має забезпечити облік операцій відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми, а тому є

основним серед інших принципів. Публічна фінансова звітність корпоративних підприємств повинна відображати усі контрольовані активи, які приносять економічні вигоди від їх утримання і використання.

Юридично суб'єкт господарювання виступає власником майна, прав і обов'язків, основою чого є нерухоме майно. При цьому нерухомість має належати підприємству на правах власності. У Господарському кодексі України підприємство розглядається як самостійний суб'єкт господарських прав: "Суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством" [6].

Згідно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО), якісні характеристики фінансових звітів є рисами, притаманними звітам, завдяки яким інформація, викладена у фінансових звітах, буде корисною для користувачів.

Якісні характеристики облікової інформації зумовлюють її корисність для прийняття рішень різними групами користувачів. Тому слід погодитися з думкою економістів, що якісні характеристики є стандартами оцінки й "атрибути" облікової інформації, які мають тенденцію підвищувати її корисність [1; 7; 8].

В економічній літературі різними авторами описуються різноманітні вимоги щодо якості облікової інформації [1-7; 9-12].

В Україні якісні характеристики фінансової звітності були сформульовані і законодавчо закріплені з прийняттям НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", в якому перелічені лише вимоги до якості інформації, що наводяться у фінансовій звітності, без їх відповідного визначення і тлумачення. Якісними характеристиками інформації звітності є достовірність, доречність, зрозумілість, зіставність.

Вимогу відносно того, щоб інформація була дохідливою, можна сформулювати як зрозумілість інформації для користувача, який має певний рівень знань.

Зрозуміла інформація розрахована на її однозначне трактування користувачами за умови, що вони володіють достатніми знаннями та зацікавлені у сприйманні цієї інформації. Однак будь-яка істотна інформація не повинна виключатися з фінансових звітів на підставі припущення, що деяким користувачам буде складно її зрозуміти.

Така вимога витікає з розуміння того, що в системі бухгалтерського обліку не може бути норм, які суперечать одна одній. Проте, як вважають фахівці [7, с. 39], немає в бухгалтерському обліку жодної несуперечливої теорії. Це викликано різними і взаємно суперечливими інтересами осіб, що беруть участь в господарських процесах, і суперечністю самої системи бухгалтерського обліку (чим більш точно виміряний один показник, тим менш точно обчислений інший, що пов'язаний з ним). Вимога однозначного тлумачення важлива як практичне керівництво для бухгалтера, оскільки вся система нормативних документів, з якими він працює, включає безліч суперечливих вимог. В таких випадках необхідно використовувати правила, вироблені юристами:

- якщо два документи містять норми, що взаємовиключають одна одну, то пріоритет віддається документу, виданому вищестоящим органом;
- якщо документи належать одному органу, то перевагу віддають тому, який виданий пізніше;
- якщо є суперечності в одному документі, то перевагу віддають тій нормі, яка містить спеціальне розпорядження.

Застосування цих правил зробить систему бухгалтерського обліку несуперечливою, що приведе, у свою чергу, до однозначного тлумачення інформації фінансової звітності її користувачами.

Специфіка ухваленого рішення визначає характеристику необхідної інформації. Тому релевантність (доцільність) орієнтована на ухвалення рішень.

Релевантність (доцільність) облікової інформації – це одна з якісних характеристик звітності, під якою слід розуміти певну бажану характеристику інформації, яка може впливати на рішення користувачів, тобто визначати управлінські та інвестиційні рішення. Поняття релевантності дозволяє провести межу між поняттями "інформація" і "дані".

Дані є описом об'єктів і подій. Якщо дані вже відомі або вони не мають значення для

особи, якій вони повідомляються, то вони не є інформацією. Інформація може бути визначена як дані, які мають ефект новизни для їх одержувача і зменшують невизначеність його уявлень. Передане повідомлення повинне мати значення більш високе, ніж витрати на його отримання, і викликати у відповідь реакцію особи, що ухвалює рішення. Отже, початковою підставою для вибору даних, які включаються в звітність, є впевненість, що вони, принаймні, є інформацією, інакше ці дані не можуть вважатися релевантними.

Поняття релевантності інформації з орієнтацією на рішення припускає, що інформація повинна мати відношення або корисне застосування до дій, для яких вона призначалася, щоб забезпечувати отримання бажаного результату. При цьому слід враховувати здатність інформації приводити до різних варіантів ухвалення рішення.

Недоліком існуючої системи якісних характеристик, встановлених законодавством України, є відсутність таких важливих складових, як передбачуваність і властивість до зворотного зв'язку.

Наступною якісною характеристикою інформації є її доречність. Інформація вважається доречною, якщо вона стосується справи, впливає на економічні рішення користувачів і допомагає їм оцінювати минулі, теперішні та майбутні події, підтверджувати або коригувати минулі оцінки [7, с.56].

Слід зазначити, що вимога суттєвості інформації відноситься до рангу принципів підготовки фінансової звітності, натомість як у вітчизняному обліку ця вимога не виділена ні у складі якісних характеристик фінансової звітності, ні у складі принципів підготовки фінансової звітності. В НП(С)БО 1 надається лише визначення терміна "суттєва інформація" – це "інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності" [4].

Вимога суттєвості є основною складовою вимоги доречності. Інформація вважається суттєвою, якщо її відсутність чи неправильна оцінка можуть вплинути на економічні рішення користувачів; суттєвість залежить від обсягу статті і помилки, припущеної за певних обставин у зв'язку з пропуском або неправильним відображенням. Це важлива вимога до інформації, якою не варто нехтувати. Вона має місце у разі прийняття рішення про розкриття фактів господарського життя у такій формі, в якій вони були б корисними для користувачів при дотриманні вимоги ефективності одержання інформації.

Своєчасність інформації означає, що вся значима інформація повинна бути своєчасно включена до фінансового звіту, інакше вона не відображатиме реального стану речей.

До критеріїв доречності інформації слід також віднести цінність її для прогнозування. Прогностична цінність означає, що інформація має бути достатньо надійною підставою для оцінки майбутніх перспектив роботи підприємства з позицій інтересів користувачів і правильності (підтвердження або коригування) раніше зроблених прогнозів відносно показників звітної періоду. Інформація є доречною, якщо вона – суттєва і своєчасна для користувачів та забезпечує прийняття економічно обґрунтованих рішень [8, с.17].

Вважаємо, що наступною важливою характеристикою звітної інформації, яка орієнтована на рішення, є надійність. Вона відсутня в Українській системі якісних характеристик. Її можна визначити таким чином: це властивість інформації, що припускає достатню її свободу від помилок і упередженості, а також те, що вона точно уявляє, що передбачалося показати.

Наступною якісною характеристикою інформації є її достовірність. Інформація є достовірною, якщо вона не містить суттєвих помилок і необ'єктивних суджень чи пристрастних оцінок і правдиво відображає господарську діяльність. На достовірність інформації впливають правдивість, повнота, об'єктивність (нейтральність), а також превалювання економічного змісту над юридичною формою. При цьому повинна виконуватися вимога ефективності одержання інформації.

Правдивість означає забезпечення достовірного уявлення про діяльність підприємства та полягає в тому, що фінансова звітність має правдиво відображати всі операції та інші події, результатом яких є зміна елементів звітних форм, котрі відповідають критеріям визнання.

Однією з вимог достовірності інформації є її повнота. Інформація у фінансових звітах має бути повною в межах суттєвості і витрат, пов'язаних з її одержанням.

Нейтральність інформації означає, що вона не повинна надаватися вибірково, містити суб'єктивні оцінки з метою досягнення наперед визначеного результату. На нашу думку, має

бути нейтральний підхід до визначення сум доходів і витрат звітного періоду, до визнання та оцінки активів і зобов'язань, а також визначення потенційної ринкової вартості суб'єкта господарювання.

Вимога превалювання сутності над формою полягає в тому, що облік операцій і відображення їх у звітності слід здійснювати відповідно до їх економічної сутності, а не лише виходячи з юридичної форми. Превалювання економічного змісту над формою віднесено НП(С)БО 1 до принципів підготовки фінансової звітності, а не до якісних характеристик інформації. У той же час, в національних стандартах інших країн, вимога превалювання сутності над формою виділяється у складі якісних характеристик облікової інформації.

У складі вимог до якості інформації виділяють принцип обачності як складову якісних характеристик або як критерій достовірності інформації. Концептуальні основи розглядають обачність як якісну характеристику, пояснюючи її застосування і зміст так: особи, які складають фінансові звіти, повинні враховувати невизначеність, що неминуче супроводжує багато подій та обставин, таких як погашення дебіторської заборгованості, ймовірний строк експлуатації машин й обладнання та кількість можливих претензій щодо гарантій... Обачність – це дотримання певної обережності при формуванні судження, необхідного при оцінці за умов непевності, у такий спосіб, щоб активи або дохід не були завищеними, а зобов'язання чи витрати – заниженими [9, с. 155].

Відповідно до Закону України про бухгалтерський облік, "обачність" – застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства" [2].

Майже аналогічне визначення цього принципу подано в НП(С)БО І "Загальні вимоги до фінансової звітності", де знову-таки обумовлено, що цей принцип застосовується у бухгалтерському обліку [4], натомість ігноруючи назву самого стандарту.

Наведені визначення принципу обачності спрямовані на встановлення інформаційної цінності фінансової звітності, яка полягає в прогнозованості, що досягається за допомогою оцінки її елементів у такий спосіб, щоб забезпечити зіставність майбутніх сум погашення зобов'язань за рахунок реальної вартості утримуваних активів, а також для оцінки доходів і витрат звітного періоду, що беруть участь у розрахунку звітних фінансових результатів.

Формування корисної інформації із дотриманням встановлених принципів фінансової звітності під впливом принципу обачності дає змогу встановити межі застосування суб'єктивних суджень і розрахунків у процесі оцінки та визначення окремих її елементів, що сприяє прийняттю відповідних управлінських рішень.

Наступною якісною характеристикою фінансової звітності, яка, на жаль, також відсутня в діючій системі бухгалтерського обліку України, є істотність (її деякі економісти віднесли до складу принципів підготовки фінансової звітності [11]). Істотність - категорія, яка нагадує релевантність. Релевантність припускає, що вся інформація, яка повинна бути представленою, може допомогти в прогнозуванні іншої інформації, що використовується в процесах вироблення і ухвалення рішень, або яка може прямо сприяти ухваленню рішень. Але істотність повинна використовуватися також в позитивному (описовому) значенні для визначення того, що взагалі повинне бути необхідним для деякого, поки невизначеного результату. Інформація розглядається як істотна (тому відображення необхідне), якщо знання цієї інформації може бути важливим для користувачів бухгалтерських звітів. Основне значення істотності полягає в тому, що вона припускає можливу зміну думки, заснованої на даних фінансового звіту, під впливом включення або коректування даних, представлених в якій-небудь статті [12].

На наш погляд, істотність також повинна бути розглянутою у зв'язку з проблемами, обумовленими обмеженою здатністю певних користувачів детально розбиратися в значному обсязі інформації. Фінансова інформація, корисна для ухвалення інвестиційних та інших рішень, може бути особливо ефективно використаною в умовах застосування комп'ютерної техніки і різних засобів зв'язку. Один з обов'язків бухгалтера при складанні фінансової звітності полягає в структуруванні й представленні цього обсягу таким чином, щоб він мав значення для її користувачів. Дуже великий і дуже малий обсяг інформації може ввести користувача в оману. В дуже великому обсязі інформації релевантні статті можуть виявитися неочевидними, і користувач, ґрунтуючись на неадекватних даних, ухвалюватиме рішення, які, ймовірно, не мають сенсу. В той же час дуже мала кількість інформації не забезпечує надійне прогнозування й ухвалення обґрунтованих рішень.

Таким чином, істотність вводить обмеження на інформацію, яка відбивається у фінансовій звітності.

Не можна недооцінювати вимогу ефективності інформації (співвідношення витрат і вигід від одержання інформації), яка відсутня в українському законодавстві.

Вимога ефективності передбачає, що вигоди зовнішніх користувачів від одержання інформації повинні перевищувати затрати на її отримання. Однак вигоди користувачів важко представити у кількісному виразі.

У НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” зафіксовано вимогу повноти відображення всіх фактів господарської діяльності, але при цьому відсутня вимога суттєвості й не обумовлюються затрати на одержання інформації. У зв’язку з цим вважаємо за доцільне законодавче закріплення таких якісних характеристик інформації, як суттєвість і ефективність.

Останньою якісною характеристикою інформації є її зіставність. Зіставність характеризує можливість користувачів порівнювати фінансові звіти підприємства за різні періоди і фінансові звіти різних підприємств. Її передумовою є наявність відповідної інформації за попередні періоди, надання інформації про облікову політику підприємства та її зміни. Вона досягається відносною стабільністю облікової політики підприємства, тобто незмінністю без крайньої потреби, а також послідовністю її застосування [13, с. 25].

При дотриманні якісних характеристик інформації необхідне їх оптимальне поєднання, що залежить від професіоналізму бухгалтера (наприклад, дотримання вимоги доречності може суперечити вимозі достовірності або принципу обачності). У зв’язку з чим важливим є збалансованість якісних характеристик.

Проведене дослідження дозволило сформувати систему взаємопов’язаних якісних характеристик фінансової звітності, застосування якої дозволить одержувати корисну інформацію в цілях управління (рис. 1).



Рис. 1. Система властивостей корисності (якісних характеристик) інформації фінансової звітності та їх взаємозв'язок

Джерело: авторська розробка

Послідовність складання окремих форм фінансової звітності підпорядковується логічним операціям у їх історичному розвитку: спочатку складається скорегований попередній баланс, за даними якого заповнюється звіт про фінансові результати, а потім – усі інші форми звітності. Найбільш доцільною є наступна послідовність складання фінансової звітності: Попередній скорегований баланс, Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (ф. №2), Баланс (Звіт про фінансовий стан) (ф. №1), Звіт про власний капітал (ф. №4), Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) (ф. №3), Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом) (ф. №3-н), Примітки до річної фінансової звітності (ф. №5), Додаток до Приміток до річної фінансової звітності “Інформація за сегментами” (ф. №6).

В Україні є проблеми з використанням звітності. Так, пунктом 2 ст.14 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” передбачено, що звітність підприємств не становить комерційної таємниці, крім випадків, передбачених законодавством. Проте в Україні, як і в інших пострадянських державах, тлумачення такого пункту має свої особливості. За інерцією після ситуації в Радянському Союзі, де державною таємницею вважалася будь-яка інформація, а також з метою приховати зловживання, державні підприємства всіх галузей господарювання та приватно-корпоративні структури схильні вважати всю фінансову звітність комерційною таємницею. Це особливої шкоди завдає насамперед навчальному процесу студентів вищих навчальних закладів економічного спрямування, спеціальностей економіка, фінанси, менеджмент, облік і аудит тощо. Вони на виробничій практиці, через засекреченість інформації, часто не можуть ознайомитися з показниками фінансової звітності. У такій же ситуації часто опиняються працівники науково-дослідних інститутів, перед якими стоїть завдання вивчити фінансово-економічний стан господарюючого суб'єкта, регіону, галузі. У цьому випадку завдається економічної шкоди через непрозорість і недоступність інформації та неможливість оцінити, проаналізувати інформацію, виявити реальний фінансово-економічний стан та чинники, що впливають на нього.

З цього приводу Макарова В.Ф [14, с. 35] висловила справедливую думку про те, що бухгалтерська звітність повинна бути фотографією фактів господарського життя, проте в дійсності вона часто є саркофагом, що приховує дійсний стан справ.

В економічно розвинутих країнах чесність, прозорість та відкритість своєї бухгалтерської звітності фірми показують та демонструють. Обов'язкова інформація бухгалтерської звітності насичується даними, які містять аналіз показників діяльності, характеризують досягнення технічні, технологічні, соціальні, екологічні тощо. Звіти наповнюють графіками, діаграмами, фотографіями, іншими візуальними об'єктами. У світі організовано змагання за кращі річні звіти та їх показники. Такі звіти доступні для ознайомлення широкому колу користувачів, які можуть бути постачальниками, покупцями, позичальниками, банкірами тощо. Для поширення інформації з бухгалтерської звітності її розташовують в друкованих засобах масової інформації, на сайтах інтернету.

Висновки та подальші дослідження. Таким чином, на основі проведеного дослідження обґрунтовано, що принципи фінансової звітності є ринковим продуктом інформативних технологій, які сприяють кращому управлінню підприємством, задовольняють потреби учасників бізнесу у відповідній інформації щодо ринку капіталу. Доведено, що правильність застосування принципів фінансової звітності слід розглядати у контексті місії, стратегії і цілей підприємства, що дозволить оцінити їх фактичне виконання та потенційну спроможність нарощувати власний капітал для виконання зобов'язань перед власниками і учасниками бізнесу. Окрім того, формування фінансової звітності з використанням її принципів полегшує інтерпретацію подання інформації.

Вплив якісних характеристик на формування реальної інформації у фінансовій звітності дозволило довести логічну послідовність складання й представлення даних відповідно до діючих стандартів. Встановлено, що якісні характеристики не є незмінними, вони підлягають коректуванню, які пов'язані зі змінами економічних реалій. Важливо, щоб такі коригування здійснювалися відповідно до системи принципів відображення даних і на основі науково розроблених підходів, які зрештою будуть гарантією інтересів користувачів фінансової звітності.

Пропонуємо включити до системи якісних характеристик фінансової звітності наступні елементи, з відображенням їх в НП(С)БО 1:

- надійність. Це властивість інформації, яка припускає відсутність помилок й упередженості при формуванні фінансової звітності. Надійність є функцією достовірності, перевіряємості та нейтральності;

- перевіряємість, необхідність якої витікає з додаткових обмежень достовірності. Інформація є такою, що перевіряється, якщо вона підтверджується доказами її або загальною незалежною думкою кваліфікованих експертів;

- нейтральність, яка означає, що ніхто не впливає на формування фінансової звітності з метою досягнення бажаного (суб'єктивного) результату;

- своєчасність. Цей елемент повинен використовуватися у вигляді функції на додаток до вимоги доцільності. Інформація не може бути доречною, якщо вона невчасна, оскільки вона повинна бути придатною для ухвалення рішення перш ніж втратить цю здатність. При цьому своєчасність не гарантує доцільність, але навпаки остання неможлива без своєчасності;

- істотність. При формуванні фінансової звітності обсяг інформації повинен бути оптимальним, оскільки його надлишок або недолік може вплинути на якість управлінського рішення.

В результаті запропонованих змін система взаємозв'язку якісних характеристик виконуватиме функції передбачуваності й володітиме властивостями зворотного зв'язку.

Для подальшого удосконалення обліку та звітності необхідно, щоб в Україні просувався позитивний досвід складання, насичення та демонстрації бухгалтерської звітності. Це важливо не лише для реклами господарюючих суб'єктів, але й для навчальних закладів, які готують майбутніх працівників бухгалтерського обліку. Місію розповсюдження такої інформації, очевидно, могло би взяти на себе Міністерство фінансів України, а зазначена постановка справи сприяла би застосуванню цивілізованих підходів до обліку і звітів в Україні.

Література

1. Хомин П.Я. Облікове забезпечення звітності сільськогосподарських підприємств: [Методологія і методика] / П.Я.Хомин. – Тернопіль: ТАНГ, 2001. – 453 с.
2. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: [Практ. посібник] / С.Ф.Голов, В.М.Костюченко – К., 2004. – 880 с.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, [затв. Наказом Міністерства фінансів України від 7.02.99р. № 73], із змінами та доповненнями.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України / Режим доступу: <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=92>
6. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. Зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс] /Режим доступу www.liga.net
7. Соколов Я.В. Принцип осмотрительности (консерватизма) в бухгалтерском учете / Я.В.Соколов, С.М.Бычкова // Бухгалтерский учет. – 2004. - №5. – С. 54-59.
8. Риндя А. Фінансова звітність: погляди з різних боків / А. Риндя // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 7. – С. 17-19.
9. Палий В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности / В.Ф.Палий. – М., 2003. – 456с.
10. Суворова А.В. Особенности принципов учета и основные характеристики финансовой отчетности, составленной по МСФО / А.В.Суворова // Международный бухгалтерський учет. – 2006.– № 10 (94). – С. 26-37.
11. Буфатіна І.В. Інформаційні та методологічні засади формування і аналізу фінансових звітів підприємств: [Дис. канд.. екон.наук: 08.06.04] / І.В.Буфатіна. – К., 2002. – 213 с.
12. Хорин А.Н. Принципы формирования бухгалтерской отчетности / А.Н.Хорин // Бухгалтерский учет. – 2006. - №23. – С. 50-52.

13. Іонін Є. Проблеми впровадження в Україні міжнародних стандартів розкриття інформації (IOSCO): [аналітичні аспекти] / Є.Іонін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 4. – С. 24-34.

14. Макарова В.Ф. Проблеми надійності и достовірності фінансової отчетности / В.Ф. Макарова // Вестник професійного бухгалтера. – 2010. – № 10-12. – С. 33-39.

15. Організація бухгалтерського обліку / За ред. Ф.Ф. Бугинця. – Житомир: ПП "Рута", 2002. – 592 с.

References

1. Khomyn, P.Ya. (2001), "Accounting of agricultural enterprises", 453 p.

2. The law of Ukraine is "On a record-keeping and financial reporting in Ukraine", (i n a release from 02.12.2012.), available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

3. Holov, S.F. and Kostiuhenko, V.M. (2004), "Accounting and financial reporting according to international standards", 880 p.

4. The National position (standard) of record-keeping 1 the "General requirements to the financial reporting" [by the order from 7.02.19994, no 73].

5. The Position (standard) of record-keeping of a 16 "Expense", available at: [http://prou4ot.info/index.php?section=browse& CatID=92](http://prou4ot.info/index.php?section=browse&CatID=92)

6. Commercial Code of Ukraine from 16.01.2003 № 436 – IV. With changes and additions, available at: www.liga.net

7. Sokolov, Ya.V. and Bychkova, S.M. (2004), "Principle of circumspection (conservatism) is in a record-keeping", The accounting, pp. 54-59.

8. Ryndia, A. (2009), "Financial reporting: looks from different parties", The taxes and record-keeping, pp. 17-19.

9. Palyi, V.F. (2003), "International standards of the financial reporting", 456 p.

10. Suvorova, A.V. (2006), "Features of principles of account and basic descriptions of the financial reporting", International accounting, pp. 26-37.

11. Bufatina, I.V. (2002), "Informational and methodological grounds for compiling and analysing financial statements of enterprises" : dissertation on the receipt of scientific degree of candidate of economic sciences after speciality 08.00.09 – accounting, analysis and auditing (on economic activities), 213 p.

12. Khoryn, A.N. (2006), "Principles of formation of financial statements", The accounting, pp. 50-52.

13. Ionin, Ye. (2007), "Problems of implementation international disclosure standards in Ukraine", Accounting and Audit, pp. 24-34.

14. Makarova, V.F. (2010), "Problems of reliability and authenticity of the financial reporting", The Bulletin of the professional accountant, pp. 33-39.

15. Butynets, F.F. (2002), "Organization of record-keeping", 592 p.

УДК 657.471

Мужевич Н.В.,
викладач кафедри обліку у виробничій сфері*
Тернопільський національний економічний університет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ У БУДІВНИЦТВІ

Muzhevych N.V.,
lecturer of the Department of accounting
in the production sphere
Ternopil National Economic University

NORMATIVE AND LEGAL REGULATION OF COST ACCOUNTING IN CONSTRUCTION

Постановка проблеми. Ринкові перетворення, які відбуваються в економіці України, в тому числі в її будівельному комплексі, потребують докорінних змін у системі інформаційного забезпечення власників підприємств і працівників апарату управління. За умов жорсткої конкуренції підприємницьких структур, їх виживання та успішне функціонування багато в чому залежать від здатності економічних служб швидко готувати та безпомилково приймати обґрунтовані рішення щодо витрат окремих структурних підрозділів, пов'язаних з будівництвом конкретних об'єктів, виконанням комплексів робіт тощо. Дана інформація повинна відповідати всім нормативно-правовим нормам. Чинна законодавча база України з обліку витрат свідчить про цілу низку недоліків в організації обліку витрат та визначенні собівартості будівельної продукції. Неузгодженість законодавчої, нормативної та інструктивної бази бухгалтерського обліку та фінансової звітності у сфері витрат вимагає створення дієвих методик обліку витрат в процесі створення будівельної продукції.

Це й зумовлює актуальність теми дослідження та її практичну цінність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанням даної проблеми займаються багато вітчизняних вчених-економістів, серед яких варто відзначити З.-М. В. Задорожного, який здійснив критичний аналіз діючої нормативно-правової бази та визначив її вплив на систему обліку витрат вітчизняних підприємств, В. А. Дерія, який виділив основні види і групи активів нормативно-правового забезпечення обліку та контролю витрат і доходів підприємств, С. Ф. Голова, який вказує на теоретичні та практичні проблеми законодавчого та нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в Україні, зближенню національних П(С)БО з міжнародними стандартами фінансової звітності.

Аналіз змісту законодавчих, правових, нормативних та методичних документів досліджувалися також у працях В. І. Бачинського, Ф. Ф. Бутинця, Л. В. Нападовської, М. С. Пушкаря, Л. В. Чижевської та ін. Разом з тим, невирішеними залишаються питання щодо нормативно-правового регулювання обліку витрат з виокремленням особливостей будівельної сфери.

Постановка завдання. Метою написання статті є аналіз нормативно-правового забезпечення обліку витрат в будівництві, а також розробка рекомендацій щодо методики обліку витрат відповідно до вимог національних П(С)БО та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будівельна галузь є специфічною в плані формування витрат. Основною специфікою є витрати на етапі організації будівельного виробництва, адже в даній галузі ці витрати мають не одноразовий характер, а постійний. Так, якщо для управління та організації будь-якою виробничою діяльністю необхідно провести низку заходів для оформлення ліцензій, дозволів, проектні та технологічні документації на певний вид діяльності, то у будівництві оформлення дозволів, технічної та

* Науковий керівник: Дерій В. А. – д.е.н., професор

проектно-кошторисної документації проводиться на кожен об'єкт будівництва. Крім того, на етапі завершення будівельно-монтажних робіт підряднику необхідно провести низку експертиз, які пов'язані із здачею об'єкта будівництва (договір підряду). Такий порядок організації та ведення діяльності має значний вплив на розмір і структуру витрат у сфері будівництва. Відтак, можна виділити два чинники, які мають вплив на формування витрат у будівництві (рис. 1). Перший чинник пов'язаний з організацією будівництва (забудови, виконання БМР). Другий чинник – це галузеві особливості будівництва, які мають вплив на формування та визначення собівартості будівельної продукції, а у підсумку кінцевого результату діяльності.



Рис. 1. Вплив організаційних та галузевих чинників на порядок формування витрат у будівництві

Джерело: розробка автора

У нормативно-правовому регулюванні обліку витрат є широкий спектр нормативно-правових актів, які регулюють цю облікову ділянку (табл. 1).

Таблиця 1

Основні нормативно-правові акти у сфері обліку витрат, якими керуються у своїй діяльності будівельні підприємства та організації України

Тип	Назва	Дата	Номер
1	2	3	4
1. Організаційні положення та державне регулювання правових відносин щодо витрат у сфері будівництва житла			
Кодекс	Господарський кодекс України – встановлює правові та організаційні основи договору підряду на капітальне будівництво, договору підряду на виконання проектно-досліджуваних робіт [1].	16.01. 2003 р.	436-IV
Кодекс	Цивільний кодекс України – визначає правові норми та порядок цивільних відносин за договором підряду, а також регулює питання договору на виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт за завданням замовника [2].	16.01. 2003 р.	435-IV
Кодекс	Земельний кодекс України – розкриває положення щодо використання земельних ділянок, які використовуються для забудови [3].	25.10. 2001 р.	2768-III
Закон	Про регулювання містобудівної діяльності – встановлює правові та організаційні основи містобудівної діяльності й забудови територій з урахуванням державних, громадських та приватних інтересів [4].	17.02. 2011 р.	3038-VI
Закон	Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю – у сфері будівництва встановлює загальні принципи, правові та організаційні засади залучення коштів фізичних і юридичних осіб з метою фінансування будівництва житла та управління цими коштами [5].	19.06. 2003 р.	978-IV

продовження табл. 1

1	2	3	4
Закон	Про інвестиційну діяльність – визначає правові та економічні засади капітального будівництва, права та обов'язки суб'єктів інвестиційної діяльності, окреслює договір як правову форму взаємовідносин між учасниками капітального будівництва, закріплює правові форми державного регулювання у сфері інвестиційних проектів та програм [6].	18.09. 1991 р.	1560- XII
Закон	Про наукову і науково-технічну діяльність Відповідно до цього Закону виконання проектних та вишукуваних робіт належить до науково-технічної діяльності [7].	31.12. 1991 р.	1977- XII
Закон	Про наукову і науково-технічну експертизу – в сфері будівництва передбачає проведення науково-технічної експертизи капітальних проектів інноваційного характеру з метою забезпечення прав інвестора щодо використання державних пільг та цільового фінансування інноваційних проектів [8].	10.02. 1995 р.	51/95- ВР
2. Нормативно-правове регулювання методичних засад бухгалтерського обліку витрат в будівництві			
Кодекс	Податковий кодекс України – регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів [9].	02.12. 2010 р.	2755- VI
Закон	Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні – визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні [10].	16.07. 1999р.	996- XIV
Методичні рекомендації	Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт – визначає порядок формування виробничої собівартості будівельних, монтажних, реставраційних, пусконаладжувальних та ремонтно-будівельних робіт (БМР) під час спорудження нових об'єктів, реконструкції, реставрації та ремонту об'єктів як підрядним, так і господарським способами [11].	31.12. 2010р.	573
Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку	№ 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» – щодо обліку витрат визначає зміст і форму Звіту про фінансові результати, а зокрема вимоги до розкриття у фінансовій звітності статей щодо витрат [12].	07.02. 2013р.	73
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку	№ 16 «Витрати» – визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності порядок формування [13].	31.12. 1999р.	318
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку	№ 18 «Будівельні контракти» – визначає методологічні засади формування підрядниками у бухгалтерському обліку інформації про доходи та витрати, пов'язані з виконанням будівельних контрактів, та її розкриття у фінансовій звітності [14].	28.04. 2001р.	205

Джерело: складено автором на основі аналізу нормативно-правових актів

Основним нормативно-правовим документом, який регулює облік в Україні, а зокрема й облік витрат, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [10]. Цим Законом встановлено основний принцип формування облікової інформації щодо витрат – нарахування та відповідність доходів з витратами. Разом з тим, слід відзначити, що згідно чинної методики обліку витрат дана відповідність не підтверджена.

Порядок розкриття та відображення інформації про витрати у фінансовій звітності регулює П(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [12], хоча до 7.02.2013 р. процес розкриття інформації щодо витрат у звітності регламентувало П(С)БО № 3 «Звіт про фінансові результати».

Методологічну основу обліку витрат у будівництві визначають П(С)БО № 16 та П(С)БО № 18: всі методичні рекомендації щодо практичного відображення в обліку витрат не повинні суперечити нормам цих положень. Виходячи з цього, Методичні рекомендації № 573 [11] мають рекомендаційний характер і не можуть бути визначальними при визначенні методики та організації бухгалтерського обліку витрат у будівництві.

Важливим елементом регулювання та управління витратами є податкове законодавство, яке визначає склад витрат звітного періоду в процесі визначення суми податку на прибуток [11]. Крім цього, даний документ визначає пільги за сплатою ПДВ для будівельних підприємств.

Механізми регулювання соціальної політики в процесі формування витрат та їх обліку визначенні Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [15], за яким підприємство збільшує свої витрати на суму нарахувань єдиного соціального внеску. Інші нормативно-правові акти, що зазначені в табл. 1 допомагають правильно організувати облік витрат в будівництві.

Таким чином, облік витрат суворо регламентований низкою нормативно-правових документів, які визначають визнання та оцінку витрат, їх склад витрат в процесі визначення собівартості та повних витрат у будівництві. Поряд з цим, варто відзначити, що у чинній нормативній базі існують відмінності в сфері обліку витрат (рис. 2).

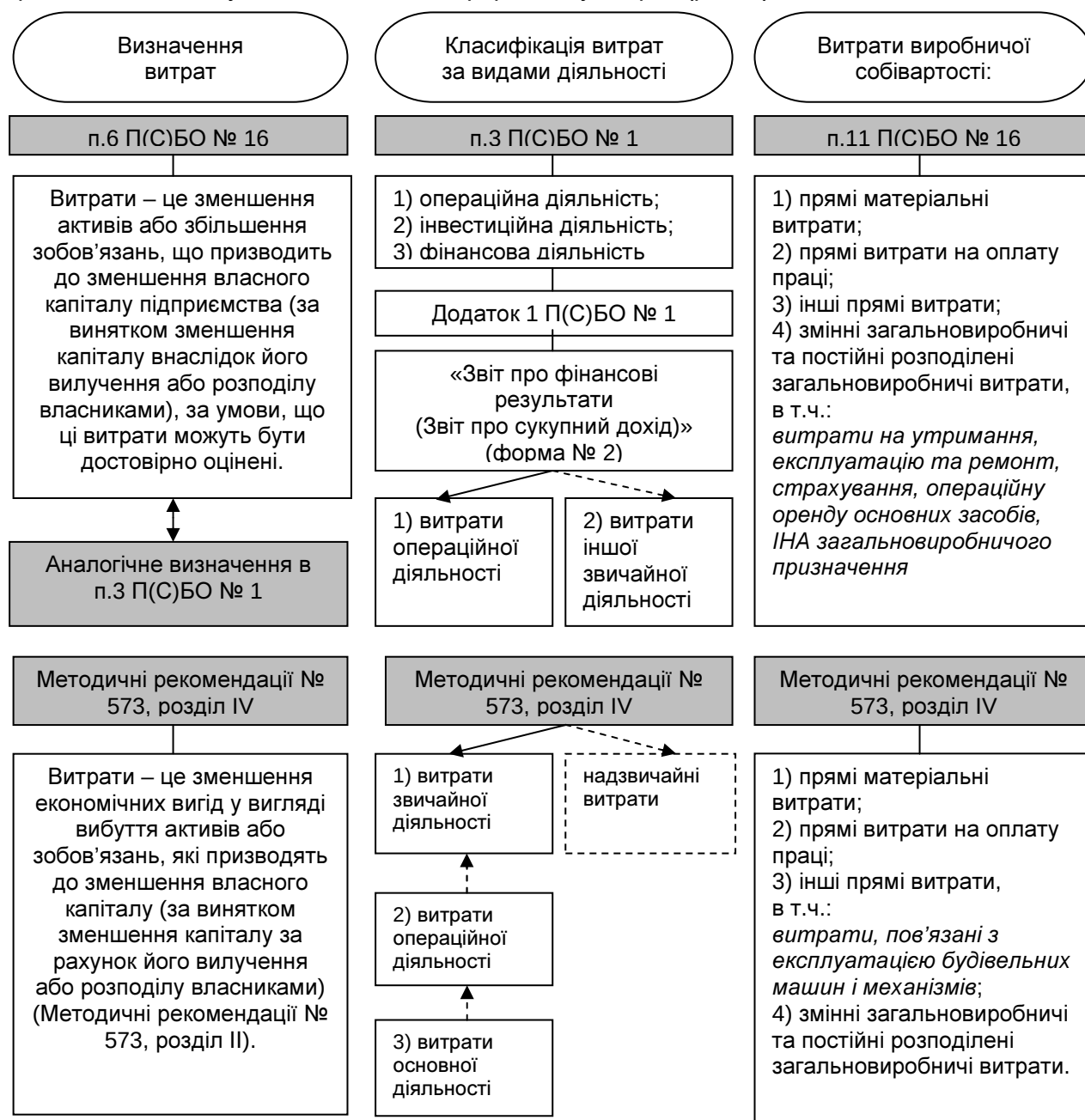


Рис. 2. Відмінності у визначенні, класифікації та складі витрат у Методичних рекомендаціях № 573 та національних П(С)БО

Джерело: розробка автора

По-перше, відсутній єдиний підхід до класифікації витрат підприємства за видами діяльності. Методичні рекомендації № 573: а) класифікація витрат за видами діяльності будівельної організації: витрати звичайної діяльності; витрати операційної діяльності; витрати основної діяльності; б) класифікація витрат за наявністю надзвичайних подій: надзвичайні витрати. На наш погляд, будівельні підприємства не обмежені лише звичайною діяльністю, тому наведені вище дві класифікаційні ознаки варто об'єднати в одну «за видами діяльності», що означає виокремлення витрат звичайної і надзвичайної діяльності.

Крім того, в процесі класифікації витрат за видами діяльності наведені три взаємоохоплюючі види: витрати звичайної, операційної та основної діяльності. Це є нелогічно, оскільки витрати звичайної діяльності не обмежуються лише операційними витратами, варто відзначити й інші витрати звичайної діяльності, такі як витрати фінансової та інвестиційної діяльності.

Якщо витрати співставляти з видами діяльності, які наведені в національних П(С)БО [12; 13; 14], то їх варто поділяти на: а) витрати операційної діяльності, б) витрати іншої звичайної діяльності та в) витрати надзвичайної діяльності.

По-друге, в Методичних рекомендаціях [11] структура калькуляційних статей не відповідає чинним нормативним документам [9; 12; 13; 14]. Так, в рекомендаціях стаття «витрати, пов'язані з експлуатацією будівельних машин і механізмів» наводиться в калькуляційній статті «Інші прямі витрати». Однак, більш доцільно використовувати групування цих витрат як окрему статтю калькуляції або ж у відповідності з П(С)БО № 16 та Податковим кодексом України включати ці витрати у статтю «Змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати». Крім того, в складі витрат за елементом операційної діяльності, витрати пов'язані з сумами нарахувань у фонди соціального страхування за методикою, яка втратила чинність відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [15]. На жаль, в даних рекомендацій визначення «витрати» також дано з помилкою, зазначають їх як «зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками)». Хоча в П(С)БО № 16 при визначенні витрат зобов'язання повинні збільшуватись.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, можемо стверджувати, що існує проблема стосовно відображення витрат в будівництві на початковому етапі (витрати при укладенні договору). Такі витрати, попри їх значну суму, практично не можливо відобразити в обліку, оскільки вони не співпадають із звітним періодом, в якому укладений договір підряду, і не включаються у подальшому до витрат за договором підряду, якщо він підписаний у наступних звітних періодах. Крім того, виявленні певні розбіжності в трактуванні, класифікації та структурі витрат собівартості БМР у Методичних рекомендаціях № 573 та національних П(С)БО. Таким чином, потрібно внести правки в Методичні рекомендації № 573 щодо класифікації витрат за видами діяльності, структури калькуляційних статей відповідно до національних П(С)БО [12; 13; 14], а також внести доповнення щодо бухгалтерських проведення, які в процесі оновлення Методичних рекомендацій № 30 [16] були вилучені з метою покращення організації та методики обліку витрат у будівельних підприємствах.

Література

1. Господарський кодекс України – Офіційний документ ВРУ № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Цивільний кодекс України – Офіційний документ ВРУ № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
3. Земельний кодекс України – Офіційний документ ВРУ № 2768-III від 25.10.2001 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.

4. Про регулювання містобудівної діяльності – Закон України № 3038-VI від 17.02.2011 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3038-17>.

5. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю – Закон України № 978-IV від 19.06.2003 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/978-15>.

6. Про інвестиційну діяльність – Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

7. Про наукову і науково-технічну діяльність – Закон України № 1977-XII від 13.12.1991 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.

8. Про наукову і науково-технічну експертизу – Закон України № 51/95-ВР від 10.02.1995 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/51/95>.

9. Податковий кодекс України – Офіційний документ ВРУ № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні – Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

11. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт – Рекомендації, Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 31.12.2010 р. № 573 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://msmeta.com.ua/ua_view_novosti_stroitelstva.php?id=101.

12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» – Положення, Стандарт, Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» – Положення, Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти» – Положення, Наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2001 р. № 205 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

15. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

16. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт – Рекомендації, Державний комітет України з будівництва та архітектури від 16.02.2004 р. № 30 (не діє) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0030509-04>.

References

1. Economic Code of Ukraine (2003), Official document of Verkhovna Rada of Ukraine No. 436-IV of January 16, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

2. Civil Code of Ukraine (2003), Official document of Verkhovna Rada of Ukraine No. 436-IV of January 16, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

3. Land Code of Ukraine (2001), Official document of Verkhovna Rada of Ukraine No. 2768-III of October 25, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.

4. The Law of Ukraine (2011), "On regulation of urban planning activity" No. 3038-VI of February 17, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3038-17>.

5. The Law of Ukraine (2003), "On financial and credit mechanisms and management of property in housing construction and real estate operations" No. 978-IV of June 19, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/978-15>.

6. The Law of Ukraine (1991), "On investment activity" No. 1560-XII of September 18, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

7. The Law of Ukraine (1991), "On Scientific and Technology Activities" No. 1977-XII of December 13, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.

8. The Law of Ukraine (1995), "On Scientific and Technology expertise" No. 51/95-BP of February 10, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/51/95>.

9. Tax Code of Ukraine (2010), Official document of Verkhovna Rada of Ukraine No. 2755-VI of December 2, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

10. The Law of Ukraine (1999), "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" No. 996-XIV of December 16, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

11. The order of the Ministry of regional development and construction of Ukraine (2010), Methodical recommendations for the formation of the cost of construction and installation works, No. 573 of December 31, [Electronic recourse]. – Available from: http://msmeta.com.ua/ua/view_novosti_stroitelstva.php?id=101.

12. Regulations, Standards, the order of the Ministry of Finance of Ukraine (2013), The National Standards of Accounting 1 "General requirements for financial reporting", No. 73 of February 7, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

13. Regulations, the order of the Ministry of Finance of Ukraine (1999), The Standards of Accounting 16 "Costs", No. 318 of December 31, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

14. Regulations, the order of the Ministry of Finance of Ukraine (2001), The Standards of Accounting 18 "Construction Contracts", No. 205 of April 28, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

15. The Law of Ukraine (2010), "About collection and accounting of the single fee on obligatory national social insurance" No. 2464-VI of July 8, [Electronic recourse], Official Website of Verkhovna Rada of Ukraine. – Available from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

16. Recommendations, the State Committee of Ukraine for Construction and Architecture (2004), Methodical recommendations for the formation of the cost of construction and installation works, No. 30 (*not applied*) of February 16, [Electronic recourse]. – Available from: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0030509-04>



ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УДК [332.122:338.43]:004(477.8)

Максименко А.О.,

К.соц.н., м.н.с.

Інститут регіональних досліджень НАН України

ОЦІНКА РІВНЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Maksymenko A.O.,

*Cand. Sci. (Sociological), Junior Research Fellow,
Institute of Regional Researches NAS of Ukraine*

THE ASSESSMENT OF LEVEL OF INFORMATION PROVISION OF RURAL TERRITORIES THE WEST REGION OF UKRAINE

Постановка проблеми. Сьогодні інформаційно-комунікаційні технології все більше проникають у всі сфери життєдіяльності людини. В Україні відбувається стрімкий розвиток інформаційної інфраструктури та інформаційних послуг. Зважаючи на розвиток телекомунікації, засобів зв'язку, збільшується і кількість користувачів сучасними технологіями не тільки у містах, але і у сільській місцевості зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інформаційного забезпечення сільських територій у контексті діяльності органів самоврядування, сільськогосподарського менеджменту, інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств, використання сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій у сфері сільського туризму, агровиробництва тощо займаються такі науковці, як Матюхін В. О., Огірко І. В., Кобець М. І., Шквиря Н. О., Лисенко Л. В., Печенюк В. І., Печенюк А. В. та ін. Разом з тим залишається не достатньо дослідженою проблема оцінки доступу до глобальної мережі та присутності мешканців сільських населених пунктів в сучасному Інтернет-просторі.

Постановка завдання. Мета статті полягає в оцінці рівня доступу до мережі Інтернет мешканців сільських територій Західного регіону України.

Для досягнення поставленої мети передусім слід визначити критерії, котрі б дали змогу об'єктивно охарактеризувати рівень доступу сільських мешканців до глобальної мережі. На нашу думку, до таких критеріїв насамперед слід віднести:

- доступність інформаційно-комунікаційних технологій (кількість провайдерів, операторів у районі) та технічні можливості доступу до мережі;
- кількість навчальних комп'ютерних комплексів у сільських школах та оснащених комп'ютерами бібліотек;
- наявність комп'ютерної техніки (стаціонарного, портативного комп'ютерів), стаціонарних та мобільних телефонів у домогосподарствах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

1. Доступність інформаційно-комунікаційних технологій.

Серед варіантів, які використовуються для підключення жителів сіл та селищ можна назвати підключення через Wi-Fi, з допомогою звичайного стаціонарного телефону, підключення абонента волоконно-оптичним кабелем, 3G Інтернет, а також супутниковий

інтернет [1].

Одним з поширених та доступних варіантів підключення до глобальної мережі є мобільний безпроводниковий Інтернет. На території України діють такі провайдери, що пропонують даний вид послуг: Інтертелеком, PeopleNet, МТС, FreshTel, Geraffe 4G, 3Mob, Life:) 2G, Київстар 2G [3].

Інтертелеком має достатню широку мережу покриття і пропонує послуги підключення до Інтернету майже на всій території Західного регіону України (за виключенням гірської частини Чернівецької, Івано-Франківської, Львівської, Закарпатської областей, а також у межах Львівської області прикордонної зони (Мостиська, Рава-Руська, Белз)).

PeopleNet пропонує свої послуги поблизу обласних центрів, а у Львівській (м. Стрий, м. Жидачів), Волинській (м. Горохів), Закарпатській (м. Мукачево) областях ще й в окремих районних центрах. Для обласних міст середній радіус покриття коливається в межах від 21 км. до 31,5 км., тобто скористатися послугами інтернет-зв'язку даного провайдера можуть мешканці сільських населених пунктів, які розташовані у приміських зонах.

Покриття МТС охоплює усі обласні центри західних областей, а також окремі міста такі, як Ковель (Волинська область), Сарни (Рівненська область), Трускавець, Стрий, Моршин, Жидачів, Новий Розділ (Львівська область), та села – Ясіня, Чорна Тиса (Закарпатська область), Татарів, Поляниця, Яблуниця (Івано-Франківська область). Варто зауважити, що покриття у Закарпатській області охоплює ще й населені пункти, які розташовані між Ужгородом, Мукачевом та Береговим. В середньому радіус покриття даного оператора коливається від 26,2 км. до 91,1 км.

FreshTel забезпечує доступ до Інтернету у сільських населених пунктах, які розташовані в межах 40 км від м. Львова. В основному на західних теренах даний оператор пропонує свої послуги у містах (Львів, Чернівці, Івано-Франківськ, Тисмениця, Ужгород, Виноградів, Хуст), проте навіть не у всіх обласних центрах, адже покриття відсутнє у Рівному, Луцьку та Тернополі.

Geraffe 4G надає послуги лише у містах Львів та Івано-Франківськ. 3Mob, засновником та учасником якого є ПАТ «Укртелеком», покриває усі області західної України. Своєю чергою, такі провайдери, як Life:) 2G та Київстар 2G покривають усю територію західних областей, за виключенням окремих гірських районів.

За даними Національної Комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації станом на 25.06.2013 р. у реєстрі операторів, провайдерів телекомунікацій налічувалось 3401 суб'єктів господарювання, з них 119 знаходяться у сільських населених пунктах. Варто зауважити, що місце розташування оператора чи провайдера телекомунікацій не дає підстави вважати, що їх діяльність орієнтована тільки на населені пункти, у яких вони розміщені. Оператори та провайдери телекомунікацій, які знаходяться у містах, можуть надавати послуги і у сільських населених пунктах. Згідно вищезазначеного реєстру, 519 таких суб'єктів господарювання декларують межі своєї діяльності на території всієї України, або окремих її областей, а відповідно охоплюють своїми послугами і сільські території. На сільських територіях західного регіону здійснюють свою діяльність 112 операторів та провайдерів телекомунікацій, з них 38 діють на території Закарпатської, а 33 – Львівської областей [6].

За оцінками Національної Комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації Закарпатська, Івано-Франківська та Рівненська області мають найнижчі показники рівня проникнення широкосмугового доступу та мережі Інтернет загалом серед областей України. Натомість Львівська область, поряд з Одеською, Донецькою та Запорізькою, належить до групи областей, які мають найвищий рівень проникнення широкосмугового Інтернету [2].

2. Кількість навчальних комп'ютерних комплексів у сільських школах та оснащених комп'ютерами бібліотек.

Навчальний комп'ютерний комплекс (далі НКК) – персональний комп'ютер вчителя, об'єднаний локальною комп'ютерною мережею із персональними комп'ютерами учнів (студентів) з можливістю використання спільного доступу до мережі Інтернет. Наявність навчального комп'ютерного комплексу у сільській місцевості можна розглядати як можливість доступу до глобальної мережі за умови, якщо у пересічного мешканця сільських територій не має можливості особисто, персонально підключитися до мережі Інтернет.

З таблиці 1 видно, що забезпеченість НKK загальноосвітніх шкіл є найкращою у Закарпатській та Чернівецькій областях. Натомість частка НKK, які підключені до Інтернету є найбільшою для Рівненської області. Ситуація по забезпеченню НKK міських і сільських загальноосвітніх закладів, а також частка підключення до мережі Інтернет у Тернопільській області є найгіршою серед областей Західного регіону.

Таблиця 1

**Забезпечення загальноосвітніх навчальних закладів Західного регіону
навчально-комп'ютерними комплексами (НKK) у 2010/2011 н.р.**

область	Стан забезпечення НKK на 01.01.2005, %	Стан забезпечення НKK на 01.01.2011, %	Сільська місцевість		
			% забезпеченості НKK до потреби	Кількість учнів на 1 комп'ютер	% підключення до Інтернету
Волинська	44,2	77,8	77	4	63
Закарпатська	42,4	100	93	23	49
Івано-Франківська	34,5	88,5	89	14	84
Львівська	41,5	67	62	17,8	52
Рівненська	41,3	95,4	93	16	91
Тернопільська	15,9	55,8	55,1	16	34
Чернівецька	42,7	100	95,5	16	64

Джерело: [5, с. 315-316, 8].

На початок 2011 року в цілому по Україні близько 85% загальноосвітніх навчальних закладів були вже підключені до мережі Інтернет. Відповідна частка шкіл сільської місцевості становить близько 60% (частка підключення професійно-технічних та вищих навчальних закладів складає близько 100%, оскільки більшість з них знаходиться у містах). Основною причиною такої диспропорції є технологічна недосконалість систем зв'язку у сільській місцевості, наявність переважно застарілого комунікаційного й лінійного обладнання, функціональні можливості якого є недостатніми для забезпечення якості доступу до мережі Інтернет, відповідної сучасним вимогам [5, с. 313-314].

Поряд із загальноосвітніми навчальними закладами доступ до Інтернету може забезпечувати і бібліотека. У рамках програми «Бібліоміст» здійснюється комп'ютерне обладнання бібліотек та надається вільний доступ до глобальної мережі у них. Відповідно до цієї програми, найбільша кількість бібліотек на сільських територіях західних областей, оснащених комп'ютерами із доступом до Інтернету, налічується у Рівненській (51) та Тернопільській (46) областях. Дещо меншою є їх кількість у Волинській (39), Івано-Франківській (34), Чернівецькій (27) та Закарпатській (26) областях. Найменше бібліотек, які оснащені сучасними інформаційними технологіями нараховується у Львівській області – всього лише 6 сільських бібліотек [7].

3. *Наявність комп'ютерної техніки (стаціонарного, портативного комп'ютерів), стаціонарних та мобільних телефонів у домогосподарствах.*

У 2011 році 25,5% усіх автоматичних телефонних станцій сільської місцевості України припадало на західні області. Їх кількість становила 2777 одиниць загальною ємністю 498 тис. телефонних номерів. З усіх автоматичних телефонних станцій (АТС) 572 припадало на Львівську область, 479 – на Тернопільську, а найменше на Чернівецьку область – 270 одиниць. Відповідно і є ємність АТС є найбільшою для сільських територій Львівської області (90 тис. телефонних номерів). Найменша монтована ємність автоматичних телефонних станцій у сільській місцевості Волинської області (43,9 тис. номерів) (рис. 1).

У 2011 році показник забезпеченості сільських домогосподарств стаціонарними телефонними номерами показує, що у Чернівецькій області на 2,3 сільських домогосподарства припадає 1 стаціонарний телефонний номер. Для сільської місцевості Тернопільської області цей показник дорівнював 2,7 домогосподарств з розрахунку на 1 телефонний номер. Своєю чергою, майже кожне третє сільське домогосподарство Львівської, Івано-Франківської та Закарпатської області має стаціонарні телефонні номери

(3,6, 3,5 та 3,1 відповідно). Серед областей західного регіону найгірший показник рівня забезпеченості стаціонарним телефонним зв'язком сільських домогосподарств характерний для Волині та Рівненщини (на 4,2 і 4,0 сільських домогосподарств припадає один стаціонарний телефонний номер відповідно). Для сільських домогосподарств України загалом даний показник становив 3,5.



Рис. 1. Кількість АТС та їх монтована ємність у сільських населених пунктах західних областей України, 2011 р.

Джерело: [13, с. 225-226].

З 2007 р. по 2009 р. спостерігалось збільшення кількості основних домашніх телефонних апаратів сільської мережі у Закарпатській, Львівській, Тернопільській та Чернівецькій областях. Протягом 2007-2012 рр. для Рівненської області характерним є скорочення стаціонарних телефонів у сільській місцевості. Починаючи з 2010 р., для України загалом притаманна тенденція зменшення основних домашніх телефонних апаратів сільської мережі, а з 2011 р. це явище характерне і для Західного регіону (табл. 2).

Таблиця 2

**Основні домашні телефонні апарати сільської мережі
Західного регіону, тис., 2007-2012 рр.**

Область	Рік					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Волинська	37,1	37,4	37,3	37,2	42,6	40,2
Закарпатська	75,9	77,8	78,8	78,2	77,1	75,7
Івано-Франківська	70,1	71,6	70,7	69,8	67,3	63,8
Львівська	75,2	78,4	79,3	78,7	79,3	75,6
Рівненська	49	48,7	48,3	47,6	45,9	42,5
Тернопільська	79,1	81,4	81,5	85,5	82,4	81,5
Чернівецька	68,3	70,6	71,9	72,4	71,2	70,2
Україна	1492,2	1512,2	1502,7	1495,4	1457	1388,7

Джерело: [9, с. 23, 13, с. 237].

Щодо рівня забезпеченості основними домашніми телефонними апаратами населення сільської місцевості західних областей, то найкраще забезпеченими є сільські території Тернопільської та Чернівецької області. Показник забезпеченості основними домашніми телефонними апаратами сільського населення у Рівненській області становить 22 одиниці з розрахунку на 100 сімей і є найменшим не тільки серед Західного регіону, але й меншим за загальнодержавний показник (табл. 3).

Таблиця 3
Забезпеченість основними домашніми телефонними апаратами населення сільської місцевості, з розрахунку на 100 сімей, одиниць

Область	Рік			
	2009	2010	2011	2012
Волинська	23	23	26	25
Закарпатська	37	37	36	36
Івано-Франківська	28	28	27	26
Львівська	28	28	26	25
Рівненська	25	25	24	22
Тернопільська	41	43	41	41
Чернівецька	42	42	41	41
Україна	29	29	28	27

Джерело: [9; 10; 11; 12].

Забезпеченість товарами тривалого використання міських домогосподарств є значно кращою порівняно з сільськими. Однак відбувається постійне збільшення товарів тривалого користування у сільських домогосподарствах. У 2010 році забезпеченість мобільними телефонами як у міських, так і у сільських домогосподарствах зросла на 10%. Слід відмітити, що у 2012 р. забезпеченість такими товарами, як ноутбуки, персональні комп'ютери, супутникові антени, мікрохвильові печі, кухонні комбайни, морозильники та мобільні телефони в сільських домогосподарствах зростала більш швидкими темпами, ніж у міських [4] (рис. 2).

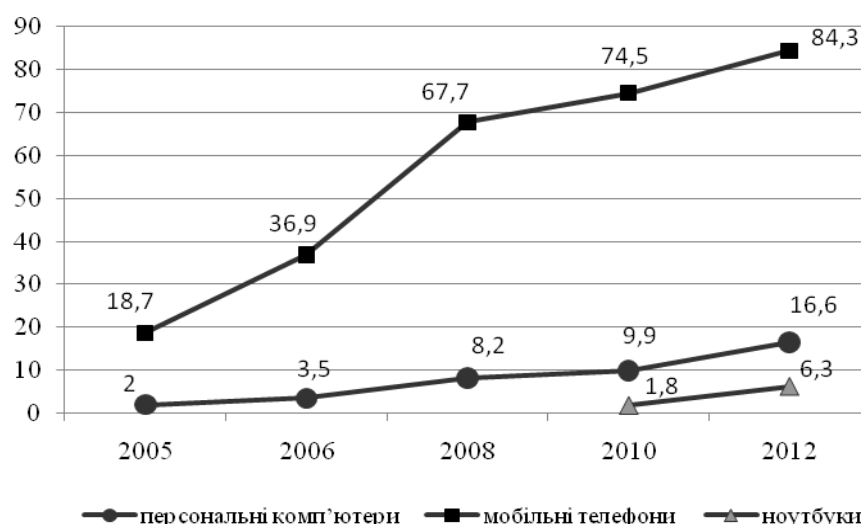


Рис. 2. Динаміка розподілу сільських домогосподарств України за наявністю товарів тривалого користування, %

Джерело: [4].

З рис. 2 видно, що порівняно з 2008 р. забезпеченість сільських домогосподарств персональними комп'ютерами збільшилась вдвічі, а мобільними телефонами в 1,2 рази.

Протягом 2010-2012 рр. відбулося збільшення частки сільських домогосподарств, які мають портативний персональний комп'ютер в 3,5 рази.

Висновки та подальші дослідження. Отже, одним з найпоширеніших та доступних варіантів підключення у сільській місцевості можна вважати безпроводниковий Інтернет. Проведений аналіз також засвідчив існування незбалансованості між умовами інформаційного забезпечення сільських територій. Не можна однозначно висловитися про те, що сільські території якоїсь певної області мають найкращі технічні можливості доступу до Інтернету. Так, забезпеченість навчальними комп'ютерними комплексами у загальноосвітніх закладах та доступу через них до глобальної мережі є найгіршою у Тернопільській області, натомість у даній області, як і в Чернівецькій, найкращий показник по забезпеченню основними домашніми телефонними апаратами населення сільської місцевості. Найгірший показник рівня забезпеченості стаціонарним телефонним зв'язком сільських домогосподарств характерний для Рівненської області, своєю чергою кількість навчальних комп'ютерних комплексів та бібліотек, які мають доступ до глобальної мережі є найбільшою серед західних областей. Таким чином і надалі залишається актуальною проблема вирівнювання доступу до сучасних інформаційних технологій не тільки між міськими та сільськими населеними пунктами, але й у межах сільських територій різних регіонів.

Зважаючи на постійне збільшення кількості користувачів глобальної мережі, залишаються відкритими питання для подальшого дослідження, а саме визначення мети та мотивів підключення та використання Інтернету сільськими мешканцями, впливу новітніх засобів комунікації на спосіб життя, аналіз співвідношення рівня доходів сільських домогосподарств і вартості інтернет-послуг.

Література

1. Волков М. Такий різний Інтернет / М. Волков // Репортер. Івано-Франківський тижневик : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.report.if.ua/spozhyvach/spozhyvach/takyy-riznyy-internet>. - Станом на 3.02.2011 р.
2. Інтернет та кабельне телебачення : [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. – Режим доступу : <http://www.nkrzi.gov.ua/uk/1360082595/1360581622/>. – Станом на 31.06.2013 р.
3. Карты покрытия: : [электронный ресурс]. - <http://usb-modem.com.ua/articles/karty-pokrytija/>. – Станом на 26.05.2013.
4. «Наявність у домогосподарствах товарів тривалого користування (за матеріалами вибіркового опитування домогосподарств)» : доповідь [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України ; Публікації. 17. Обстеження умов життя домашніх господарств. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Освіта України - 2011: Інформаційно-аналітичні матеріали про діяльність Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України у 2011 році : [Електронний ресурс] / уклад.: О. А. Удод, К. М. Левківський, В. П. Погребняк, О. В. Дашковська, Д. Б. Панасевич, А. К. Солоденко.; за заг. ред. Д. В. Табачника. – К., 2012. – 408 с. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua/ua/activity/education/education-reform/informatsijno-analitichni-materiali-pro-diyalnist-ministerstva-osviti-i-nauki-molodi-ta-sportu-ukrajini-1/1365767056/>.
6. Реєстр операторів, провайдерів телекомунікацій : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkrzi.gov.ua/uk/1216197073/1216896824/>. – Станом на 25.06.2013 р.
7. Список та контактні дані усіх бібліотек України, які отримали комп'ютерне обладнання у рамках програми «Бібліоміст» та надають вільний доступ до інтернету : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibliomist.org/ua/about-bibl/mapua>.
8. Стан забезпечення загальноосвітніх навчальних закладів НKK [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pedpresa.com/stlife/stan-zabezpechennya-zahalnoosvitnih-navchalnyh-zakladiv-nkk/>. – Станом на 31.05.2012.
9. Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2012 рік : [статистичний бюлетень] ; відпов. за випуск І.В. Калачова – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 30 с.
10. Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2011 рік : [статистичний бюлетень] ; відпов. за випуск І.В. Калачова – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 36 с.
11. Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2010 рік : [статистичний бюлетень] ; відпов. за

випуск І.В. Калачова – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 34 с.

12. Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2009 рік : [статистичний бюлетень] ; відпов. за випуск І.В. Калачова – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 31 с.

13. Транспорт і зв'язок України - 2011 : [статистичний збірник] ; за ред. Н.С. Власенко – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 272 с.

References

1. Volkov, M. (2011), "Such different Internet", available at: <http://www.report.if.ua/spozhyvach/spozhyvach/takyy-riznyy-internet>.

2. The Internet and cable television (2013), National Commission for the State Regulation of Communications and Informatization, available at: <http://www.nkrzi.gov.ua/uk/1360082595/1360581622/>

3. Coverage Maps (2013), available at: <http://usb-modem.com.ua/articles/karty-pokrytija/>.

4. "The availability in households the durable goods (by materials sampling polls households)" (2012), Statistics Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Udod, O.A., Levivskyi, K.M., Pohrebniak V.P., etc. (2012), Education of Ukraine - 2011. Ministry of Education and Science of Ukraine, Kyiv, 408 p.

6. National Commission for the State Regulation of Communications and Informatization (2013). Register of operators, telecommunication providers, available at: <http://www.nkrzi.gov.ua/uk/1216197073/1216896824/>

7. Bibliomist (2013). List and contact details of all libraries in Ukraine who have received computer equipment as part of the "Bibliomist" program and provide free access to Internet, available at: <http://bibliomist.org/ua/about-bibl/mapua>.

8. Educational Portal PedPRESA (2012). Providing with educational computer complex of schools, available at: <http://pedpresa.com/stlife/stan-zabezpechennya-zahalnoosvitnih-navchalnyh-zakladiv-nkk/>

9. Statistics Ukraine (2013). State and development connection in Ukraine in 2012, Kyiv, 30 p.

10. Statistics Ukraine (2012). State and development connection in Ukraine in 2011, Kyiv, 36 p.

11. Statistics Ukraine (2011). State and development connection in Ukraine in 2010, Kyiv, 34 p.

12. Statistics Ukraine (2010). State and development connection in Ukraine in 2009, Kyiv, 31 p.

13. Statistics Ukraine (2012). Transport and connection in Ukraine in 2011, Kyiv, 272 p.

РЕФЕРАТИ РЕФЕРАТЫ ABSTRACTS

Павлов К.В. СТАТИСТИЧНЕ ВИМІРЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАНОЕКОНОМІКИ

Мета дослідження. Метою статті є розробка системи показників, які дозволяють здійснювати аналіз сучасного стану та характеризують розвиток наноекономіки за певний період часу

Методика дослідження. Методологічною основою статті є системний підхід до обґрунтування показників статистичного виміру розвитку наноекономіки. При вирішенні окремих завдань застосовувалися спеціальні методи, зокрема: аналізу і синтезу – для деталізації об'єкта дослідження внаслідок розчленування його на окремі складові; абстрактно-логічний – для узагальнення сутності та змісту наноекономіки та показників її виміру; порівняння – для зіставлення даних різних періодів дослідження; монографічний – при вивченні та описуванні стану розвитку й функціонування об'єкта дослідження. Інформаційною базою дослідження були відповідні державні Закони, офіційні матеріали державної статистики, спеціальні наукові джерела, інформаційні ресурси світової комп'ютерної інформаційної мережі Internet. Системне використання різних методів дослідження забезпечило розробку і створення системи показників в різних аспектах, які характеризують сучасний стан і динамічні параметри розвитку наноіндустрії.

Результати дослідження. У процесі дослідження запропоновано систему показників наноекономіки, зокрема:

- наукоємності, що характеризує технологію і відображає ступінь її зв'язку з науковими дослідженнями і розробками;
- зміна частки вартості нанопродукції в загальній вартості продукції, що виробляється даним господарюючим суб'єктом (підприємством, галуззю, регіоном, національним комплексом у цілому);
- надійності, що характеризують особливості безвідмовності, довговічності, ремонтпридатності і зберігання;
- технологічності нанопродукції;
- питома вага нанодеталей в їх загальній кількості в цьому виробі;
- коефіцієнт міжпроектної уніфікації (тобто запозичення) нанoeлементів пристроїв;
- стандартизації та уніфікації нанопродукції, що відображають ступінь застосування стандартних, уніфікованих і неповторних компонентів у складі продукту;
- показники, що характеризують інноваційну активність соціально-економічних систем на різних рівнях управлінської ієрархії;
- показники питомої ваги експорту та імпорту нанотоварів і нанотехнологій в загальному обсязі відповідно експорту та імпорту;
- показники, що характеризують результативність та ефективність наноіндустрії в галузі, регіоні і в національній економіці в цілому;
- показники екологічності продукції, які є однією з основних властивостей, що обумовлюють рівень її якості;
- естетичні показники нанопродукції, що характеризують її естетичний вплив на людину.

Всі запропоновані показники характеризують розвиток наноіндустрії, відображають основні аспекти процесу формування та розвитку наноекономіки. У даній системі нанопоказників слід виділити наступні розділи: загальний, розділ динаміки нанопоказателів, розділ, що характеризує якість, рівень стандартизації і уніфікації нанопродукції, розділ ефективності та інноваційної активності наноіндустрії, а також розділ, що характеризує екологічність, ергономічність та естетичні властивості нанопродукції.

Наукова новизна. Запропонований один з можливих варіантів формування системи показників, яка дозволяє здійснювати аналіз сучасного стану і розвитку наноекономіки.

Практична значущість. Застосування запропонованої системи показників дозволяє з системних позицій здійснювати аналіз функціонування та розвитку нової галузі сучасної індустрії - наноекономіки, що сприяє поліпшенню статистичного вивчення цієї перспективної галузі і забезпечує ефективний її розвиток.

Ключові слова: розвиток наноекономіки, система показників, наноіндустрія, нановироби, наноматеріали, нанорівень.

Павлов К.В. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАНОЕКОНОМИКИ

Цель исследования. Целью статьи является разработка системы показателей, которые позволяют осуществлять анализ современного состояния и характеризуют развитие наноекономики за определенный период времени.

Методика исследования. Методологической основой статьи является системный подход к обоснованию показателей статистического измерения развития наноекономики. При решении отдельных задач применялись специальные методы, в частности: анализа и синтеза - для

детализации объекта исследования вследствие расчленения его на отдельные составляющие; абстрактно-логический - для обобщения сущности и содержания наноекономики и показателей ее измерения; сравнения - для сопоставления данных различных периодов исследования; монографический - при изучении и описании состояния развития и функционирования объекта исследования. Информационной базой исследования были соответствующие государственные Законы, официальные материалы государственной статистики, специальные научные источники, информационные ресурсы мировой компьютерной информационной сети Internet. Системное использование различных методов исследования обеспечило разработку и создание системы показателей в различных аспектах, характеризующих современное состояние и динамические параметры развития nanoиндустрии.

Результаты исследования. В процессе исследования предложена система показателей наноекономики, в частности:

- наукоемкости, которая характеризует технологию и отражает степень ее связи с научными исследованиями и разработками;
- изменение доли стоимости нанопродукции в общей стоимости производимой продукции данным хозяйствующим субъектом (предприятием, отраслью, регионом, национальным комплексом в целом);
- надежности, характеризующие особенности безотказности, долговечности, ремонтпригодности и сохраняемости;
- технологичности нанопродукции;
- удельный вес нанодетали в их общем количестве в этом изделии,
- коэффициент межпроектной унификации (т.е. заимствования) наноэлементов устройства;
- стандартизации и унификации нанопродукции, отражающие степень применения стандартных, унифицированных и неповторимых компонентов в составе продукта;
- показатели, характеризующие инновационную активность социально - экономических систем на различных уровнях управленческой иерархии;
- показатели удельного веса экспорта и импорта нанотоваров и нанотехнологий в общем объеме соответственно экспорта и импорта;
- показатели, характеризующие результативность и эффективность nanoиндустрии в отрасли, регионе и в национальной экономике в целом;
- показатели экологичности, которые являются одним из основных свойств, обуславливающих уровень ее качества;
- эстетические показатели нанопродукции, характеризующие ее эстетическое воздействие на человека.

Все предложенные показатели характеризуют развитие nanoиндустрии, отражающие основные аспекты процесса формирования и развития наноекономики. В данной системе нанопоказателей следует выделить следующие разделы : общий, раздел динамики нанопоказателей, раздел, характеризующий качество, уровень стандартизации и унификации нанопродукции, раздел эффективности и инновационной активности nanoиндустрии, а также разделы, характеризующие экологичность, эргономические и эстетические свойства нанопродукции.

Научная новизна. Предложенный один из возможных вариантов формирования системы показателей, которая позволяет осуществлять анализ современного состояния и развития наноекономики.

Практическая значимость. Применение предложенной системы показателей позволяет с системных позиций осуществлять анализ функционирования и развития новой отрасли современной индустрии - наноекономики, что способствует улучшению статистического изучения этой перспективной отрасли и обеспечивает эффективное ее развитие.

Ключевые слова: развитие наноекономики, система показателей, nanoиндустрия, nanoизделия, наноматериалы, nanoуровень.

Pavlov K.V. STATISTICAL MEASURING OF THE DEVELOPMENT OF NANO ECONOMICS

The purpose of the study. The purpose of this paper is developing a system of indicators that allow carrying out the analysis of the present state and characterize the development of nanoeconomics for the certain period of time.

Methodology of research. The methodological basis of the article is a systematic approach to the substantiation of statistical indicators measuring the development of nanoeconomics. Special methods were applied to resolve important problems. Among them are: method of analysis and synthesis – for detailing the object of research due to its division into separate components; abstract and logical – for generalization essence and content of nanoeconomics and indicators its measurement; comparison – for comparison data of various periods of research; monographic – to study and describe the state of development and functioning of the object of research. The relevant state laws and official materials of the state statistics, special scientific resources and information resources of global computer information network Internet were

the information base for research. The systemic using of various research methods ensured the development and creation of indicators in various aspects that characterize the present state and dynamic parameters of the development of nanotechnology industry.

Findings. The system of indicators of nanoeconomics was proposed in the research process. Among them are:

- knowledge intensity that characterizes the technology and reflects the degree of connection with scientific research and development;
- the change of share of nanoproducts value in the total value of output that produced by this economic entity (enterprise, branch, region, national complex in general)
- reliability that characterizes the peculiarities of reliability, durability, maintainability and storage
- manufacturability of nanoproducts;
- specific gravity of nanodetails proportion to their total number in this product;
- the coefficient of inter-projected unification (i.e. borrowing) of nanoelements devices;
- standardization and unification of nanoproducts, that reflect the degree of application of the standard, unified and unique ingredients in the product;
- indicators that characterize innovative activity of social and economic systems at different levels of management hierarchy;
- indicators of the specific gravity of goods export and import and nanotechnologies in the total volume according to the exports and imports;
- indicators that characterize effectiveness and efficiency in the area of the nanotechnology industry, the region and the national economy as a whole;
- environmental indicators of products, that are one of the fundamental properties; these indicators determine the level of quality;
- aesthetical indicators of nanoproducts that characterize its aesthetic impact on the person.

All proposed indicators characterize the development of the nanotechnology industry and reflect the main aspects of the formation and development of nanoeconomics. In this system of nanoindicators we should identify the following sections: general, section of the dynamics of nanoindicators, section that characterizes quality, level of standardization and unification of nanoproducts, section of efficiency and innovation activity of the nanotechnology industry and also sections that characterize environmental friendliness, ergonomic and aesthetic properties of nanoproducts.

Originality. It was proposed one of the options of formation of a system of indicators that allows you to analyze the current situation and development of nanoeconomics.

Practical value. Applying of the proposed system of indicators allows analyzing the functioning and development of a new branch of modern industry that is called nanoeconomics that promotes the improvement of statistical study of this perspective industry and provides effective development.

Key words: development of nanoeconomics, the system of indicators, nanotechnology industry, nanoproducts, nanomaterials, nanolevel.



Тарасюк М.В. РОЛЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Мета. Метою роботи є визначення сутності фінансів домогосподарств, ролі та особливостей функціонування фінансів домашніх господарств у національній економіці в умовах розвитку ринкових відносин.

Методика дослідження. Методологічною основою статті є системний підхід до визначення ролі та особливостей функціонування фінансів домогосподарств у ринковій економіці. При вирішенні окремих завдань застосовувалися спеціальні методи, зокрема: абстрактно-логічний – для визначення сутності та обґрунтування ролі фінансів домогосподарств у забезпеченні економічного розвитку країни, окреслено їхні особливості; аналізу і синтезу – для визначення змісту активних та пасивних заощаджень домашніх господарств та їх особливості; розкриття змісту основних видів фінансових взаємовідносин домогосподарств, особливостей формування доходів домашніх господарств та принципів їх розподілу між усіма членами домогосподарств; порівняння – для обґрунтування принципів та вимог при формуванні бюджету домогосподарств; монографічний – при обґрунтуванні основних положень порядку планування та здійснення різних видатків домогосподарств на задоволення загальних та індивідуальних потреб його членів.

Результати. Обґрунтована сутність та визначена роль фінансів домогосподарств у забезпеченні економічного розвитку країни, окреслено їхні особливості. Визначено зміст активних та пасивних заощаджень домашніх господарств та їх особливості. Розкрито зміст основних видів фінансових взаємовідносин домогосподарств, особливостей формування доходів домашніх господарств та принципів їх розподілу між усіма членами домогосподарств. Обґрунтовано принципи

та основні вимоги при формуванні бюджету домогосподарств. Сформовані основні положення порядку планування та здійснення різних видатків домогосподарств на задоволення загальних та індивідуальних потреб його членів.

Наукова новизна. Наукова новизна результатів дослідження полягає в обґрунтуванні фінансових взаємовідносин домогосподарств, особливостей формування доходів домашніх господарств та принципів їх розподілу між усіма членами домогосподарств у ринковій економіці посткризового періоду.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути використані при організації та проведенні наукових досліджень у сфері фінансів домогосподарств, формуванні основних напрямків державної політики регулювання фінансових відносин домогосподарств.

Ключові слова. фінанси домогосподарств, доходи і витрати домогосподарств, активні та пасивні заощадження, бюджет домогосподарства, фонд споживання, фонд заощаджень.

Тарасюк М.В. РОЛЬ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Цель. Целью работы является определение сущности финансов домохозяйств, цели, роли и особенностей функционирования финансов домашних хозяйств в национальной экономике в условиях развития рыночных отношений.

Методика исследования. Методологической основой статьи является системный подход к определению роли и особенностей функционирования финансов домохозяйств в рыночной экономике. При решении отдельных задач применялись специальные методы, в частности: абстрактно-логический - для определения сущности и обоснование роли финансов домохозяйств в обеспечении экономического развития страны, определены их особенности; анализа и синтеза - для определения содержания активных и пассивных сбережений домашних хозяйств и их особенности; раскрытия содержания основных видов финансовых взаимоотношений домохозяйств, особенностей формирования доходов домашних хозяйств и принципов их распределения между всеми членами домохозяйств; сравнения - для обоснования принципов и требований при формировании бюджета домохозяйств; монографический - при обосновании основных положений порядка планирования и осуществления различных расходов домохозяйств на удовлетворение общих и индивидуальных потребностей его членов.

Результаты. Обоснована сущность и определена роль финансов домохозяйств в обеспечении экономического развития страны, определены их особенности. Определено содержание активных и пассивных сбережений домашних хозяйств и их особенности. Раскрыто содержание основных видов финансовых взаимоотношений домохозяйств, особенностей формирования доходов домашних хозяйств и принципов их распределения между всеми членами домохозяйств. Обоснованы принципы и основные требования при формировании бюджета домохозяйств. Сформированные основные положения порядка планирования и осуществления различных расходов домохозяйств на удовлетворение общих и индивидуальных потребностей его членов.

Научная новизна. Научная новизна исследования заключается в обосновании финансовых взаимоотношений домохозяйств, особенностей формирования доходов домашних хозяйств и принципов их распределения между всеми членами домохозяйств в рыночной экономике посткризисного периода..

Практическая значимость. Результаты исследования могут быть использованы при организации и проведении научных исследований в области финансов домохозяйств, формировании основных направлений государственной политики регулирования финансовых отношений домохозяйств.

Ключевые слова. финансы домохозяйств, доходы и расходы домохозяйств, активные и пассивные сбережения, бюджет домохозяйства, фонд потребления, фонд сбережений.

Tarasyuk M.V. THE ROLE AND PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF HOUSEHOLDS' FINANCES IN MARKET ECONOMY

Purpose. The purpose of the article is to define the essence of households' finances, roles and peculiarities of functioning of households' finances in the national economy in conditions of the development of market relations.

Methodology of research. The methodological basis of the article is a systematic approach to defining the role and peculiarities of functioning of households' finances in a market economy. Special methods were applied to resolve important problems. Among them are: abstract and logical – to determine the essence and justification of the role of households' finances in the economic development of the country, outlines their characteristics; analysis and synthesis – to determine the content of active and passive savings of households and their characteristics; to disclosure of the content of the main types of financial relationships of households, peculiarities of formation households' incomes and the principles of their

distribution among all members of households; comparison - for substantiation principles and requirements in formation of the households budget; monographic - for substantiation of the main provisions of planning procedure and implementation of various households' expenditures to meet the general and individual needs of its members.

Results. The role of households' finances in the economic development of the country has been determined. Their peculiarities *have been* outlined. The content of active and passive savings of households and their characteristics has been defined. The content of the main types of financial relationships of households and peculiarities of formation households' incomes and the principles of their distribution among all members of the households have been revealed. Principles and basic requirements for households' formation of the budget *have been* substantiated. The main provisions of planning procedure and implementation of various households' expenditures to meet the general and individual needs of its members *have been* shaped.

Originality. The scientific novelty of research results is to substantiate the financial relationships of households, peculiarities of formation households' incomes and the principles of their distribution among all members of households in a market economy post-crisis period.

The practical significance. The research results can be used for organizing and conducting research in the area of households' finances, forming the main directions of the state policy and regulating the financial relationships of households.

Key words: households' finances, household's revenues and expenditures, active and passive savings, households' budget, consumption fund, savings fund.



Смоленюк Р.П. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Мета. Метою статті є обґрунтування концептуальних засад реструктуризації агропромислового виробництва в транзитивній економіці.

Методика дослідження. Методологічною основою статті є системний підхід до обґрунтування концептуальних засад реструктуризації агропромислового виробництва в транзитивній економіці. При вирішенні окремих завдань застосовувалися спеціальні методи, зокрема: абстрактно-логічний – для історичного огляду питання реструктуризації та фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств, а також вирішення проблем щодо визначення власності на землю, орієнтація сільськогосподарського виробництва, залучення капіталу в аграрний сектор економіки, збереження земельного фонду, формування інфраструктури сільських територій, розвиток агропромислового комплексу України та його конкурентоспроможність на світових аграрних ринках; аналізу і синтезу – для деталізації об'єкта дослідження внаслідок розчленування його на окремі складові; порівняння – для зіставлення даних про шляхи підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості створених в результаті реорганізації сільськогосподарських підприємств; монографічний – при обґрунтуванні комплексу реорганізаційних заходів, які мають забезпечити вихід підприємства із кризи і створити умови для подальшого розвитку.

Результати. Обґрунтовано сутність і концептуальні засади реструктуризації агропромислового виробництва в транзитивній економіці.

Проведено історичний огляд питань реструктуризації та фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств, а також вирішення проблем щодо визначення власності на землю, орієнтація сільськогосподарського виробництва, залучення капіталу в аграрний сектор економіки, збереження земельного фонду, формування інфраструктури сільських територій, розвиток агропромислового комплексу України та його конкурентоспроможність на світових аграрних ринках. Здійснено порівняльний аналіз шляхів підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості створених в результаті реорганізації сільськогосподарських підприємств. Сформульовано основні напрями реструктуризації агропромислового виробництва, в основу яких покладено вирішення таких важливих проблем: ефективна структура аграрного сектору економіки; повноцінна зайнятість населення сільської місцевості; власне виробництво сільськогосподарської техніки; формування ринкової інфраструктури та розвиток цивілізованого ринку сільськогосподарської продукції і землі; збереження продуктивного потенціалу сільськогосподарських угідь; сталий розвиток агропромислового виробництва і сільських територій.

Наукова новизна. Обґрунтовано сутність реструктуризації агропромислового виробництва як комплекс техніко-технологічних, організаційно-економічних та правових заходів, спрямованих на зміну відносин економічної власності, форм управління, виробничої структури підприємств для їх господарсько-фінансового оздоровлення, збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення ефективності та конкурентоспроможності, раціонального використання трудових і матеріальних ресурсів.

Практична значущість. Впровадження концептуальних засад реструктуризації агропромислового виробництва в транзитивній економіці сприятиме конкурентоспроможному розвитку підприємств АПК.

Ключові слова: агропромислове виробництво, реструктуризація, концепція, транзитивна економіка, конкурентоспроможність.

Смоленюк Р.П. КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Цель. Целью статьи является обоснование концептуальных основ реструктуризации агропромышленного производства в транзитивной экономике.

Методика исследования. Методологической основой статьи является системный подход к обоснованию концептуальных основ реструктуризации агропромышленного производства в транзитивной экономике. При решении отдельных задач применялись специальные методы, в частности: абстрактно - логический - для исторического обзора вопрос реструктуризации и финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий, а также решение проблем по определению собственности на землю, ориентация сельскохозяйственного производства, привлечение капитала в аграрный сектор экономики, сохранения земельного фонда, формирование инфраструктуры сельских территорий, развитие агропромышленного комплекса Украины и его конкурентоспособность на мировых аграрных рынках; анализа и синтеза - для детализации объекта исследования вследствие расчленения его на отдельные составляющие; сравнения - для сопоставления данных о путях повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности созданных в результате реорганизации сельскохозяйственных предприятий; монографический - при обосновании комплекса реорганизационных мероприятий, которые должны обеспечить выход предприятия из кризиса и создать условия для дальнейшего развития.

Результаты. Обоснована сущность и концептуальные основы реструктуризации агропромышленного производства в транзитивной экономике. Проведен исторический обзор вопросов реструктуризации и финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий, а также решение проблем по определению собственности на землю, ориентация сельскохозяйственного производства, привлечение капитала в аграрный сектор экономики, сохранения земельного фонда, формирования инфраструктуры сельских территорий, развитие агропромышленного комплекса Украины и его конкурентоспособность на мировых аграрных рынках. Осуществлен сравнительный анализ путей повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности созданных в результате реорганизации сельскохозяйственных предприятий. Сформулированы основные направления реструктуризации агропромышленного производства, в основу которых положены решения таких важных проблем: эффективная структура аграрного сектора экономики; полноценная занятость населения сельской местности, собственное производство сельскохозяйственной техники, формирование рыночной инфраструктуры и развитие цивилизованного рынка сельскохозяйственной продукции и земли, сохранение продуктивного потенциала сельскохозяйственных угодий; устойчивое развитие агропромышленного производства и сельских территорий.

Научная новизна. Обоснована сущность реструктуризации агропромышленного производства как комплекс технико-технологических, организационно-экономических и правовых мер, направленных на изменение отношений собственности, форм управления, производственной структуры предприятий для их хозяйственно-финансового оздоровления, увеличения объемов производства продукции, повышения эффективности и конкурентоспособности, рационального использования трудовых и материальных ресурсов.

Практическая значимость. Внедрение концептуальных основ реструктуризации агропромышленного производства в транзитивной экономике будет способствовать конкурентоспособному развитию предприятий АПК.

Ключевые слова: агропромышленное производство, реструктуризация, концепция, транзитивная экономика, конкурентоспособность.

Smolenyuk R.P. RESTRUCTURING CONCEPTUALIZATION OF AGRIBUSINESS IN TRANSITIVE ECONOMY

Purpose. The aim of the article is to substantiate the conceptual principles for restructuring agribusiness in transitive economy.

Methodology of research. The methodological basis of the article is a systematic approach to substantiation of the conceptual principles for restructuring agribusiness in transitive economy. While solving certain tasks we used special techniques, such as: abstract logic - for historical review of the issue of restructuring and financial rehabilitation of agricultural enterprises and problem solving to determine land ownership, orientation of agribusiness, involving the capital into the agricultural sector of economy, conservation of land reserve, formation of rural infrastructure, the development of agro-industry of Ukraine

and its competitiveness in the world agricultural markets; analysis and synthesis - for detailed research of the object due to its division into separate components; comparison - to compare the data about the ways to improve the competitiveness and investment attractiveness created as a result of reorganization farms ; monographic - in justifying the complex of reorganization measures which have to ensure the overcoming the crisis by the enterprise and create conditions for further development.

Findings. The essence and the conceptual principles of restructuring agribusiness in transitive economy have been substantiated. A historical overview of restructuring and financial rehabilitation of agricultural enterprises and also solving the problems to determine land ownership, orientation of agribusiness, involving the capital into the agricultural sector of economy, conservation of land reserve, formation of rural infrastructure , the development of agro-industry of Ukraine and its competitiveness in the world agricultural markets have been made. The comparative analysis of the ways to improve the competitiveness and investment attractiveness created as a result of reorganization of agricultural enterprises has been carried out. The basic directions of restructuring agribusiness, based on a solution of such important problems as: the effective structure of the agricultural sector of the economy, full employment of rural inhabitants; own production of agricultural machinery, the formation of market infrastructure and the development of civilized market of agricultural output and land; preserving productive capacity of agricultural lands; constant development of agribusiness and rural areas have been formulated.

Originality. The essence of the restructuring agribusiness as a set of technical and technological, organizational and economic and legal measures aimed at changing economic property relations, management forms, production structure of enterprises for their economic and financial rehabilitation, output increase, improving efficiency and competitiveness, efficient use of labor and material resources have been substantiated.

Practical value. Implementation of the conceptual principles of restructuring agribusiness in transitive economy will contribute to the development of competitive agro-industry.

Key words: agribusiness, restructuring, conception, transitive economy, competitiveness.



Тустанівський Б.О. ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПОГЛИБЛЕННЯ ТРАНСАТЛАНТИЧНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СПІВПРАЦІ

Мета. Визначення масштабу та економічного потенціалу трансатлантичної торговельної інтеграції, а також емпірична оцінка її впливу на світові економічні та торговельні процеси.

Методика дослідження. Зовнішньоторговельні відносини між США та ЄС досліджено з точки зору системного підходу, завдяки чому здійснено критичну оцінку їх складових підсистем, а також сукупності існуючих та потенційно можливих відносин в межах трансатлантичної економіки. На основі конкретно-історичного методу дослідження прослідковано еволюцію розвитку трансатлантичного торговельного партнерства як окремої економічної інституції. Висвітлено питому вагу трансатлантичної економіки в системі світових економічних показників, здійснено порівняння її ключових показників із іншими потенційними економічними блоками. Проведено емпіричне порівняння аргументації науковців щодо доцільності та недоцільності створення трансатлантичної зони вільної торгівлі. Проаналізовано причини низької інтенсивності дій в напрямку її створення.

Результати. Встановлено важливе значення економік США та ЄС в контексті концепції трансатлантичної економіки для світу. Проаналізовано хід та основні проблеми поглиблення трансатлантичної торговельної інтеграції. На основі оцінювання аргументації позитивних та негативних сторін інтеграції торговельних систем США та ЄС виявлено, що з економічної точки зору її поглиблення є економічно доцільним.

Наукова новизна. На основі всебічного оцінювання аргументів щодо потенціалу створення трансатлантичної зони вільної торгівлі виявлено основні проблеми стримування цього процесу та можливі ризики.

Практична значущість. Отримані результати оцінки потенціалу трансатлантичної зони вільної торгівлі можуть бути використані з метою додаткової аргументації щодо її доцільності.

Ключові слова: зовнішня торгівля, зовнішньоторговельні відносини, трансатлантична економіка, трансатлантична зона вільної торгівлі, США, ЄС, лібералізація торгівлі, торговельні бар'єри, нетарифне регулювання торгівлі.

Тустанівский Б.О. ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА УГЛУБЛЕНИЯ ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОГО ТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Цель. Определение масштаба и экономического потенциала трансатлантической торговой интеграции, а также эмпирическая оценка ее влияния на мировые экономические и торговые процессы .

Методика исследования. Внешнеторговые отношения между США и ЕС исследованы с точки

зрения системного подхода, благодаря чему осуществлено критическую оценку их составляющих подсистем, а также совокупности существующих и возможных отношений в пределах трансатлантической экономики. На основе конкретно-исторического метода исследования прослежено эволюцию развития трансатлантического торгового партнерства как отдельной экономической институции. Освещено удельный вес трансатлантической экономики в системе мировых экономических показателей, проведено сравнение ее ключевых показателей с другими потенциальными экономическими блоками. Проведено эмпирическое сравнение аргументации ученых о целесообразности и нецелесообразности создания трансатлантической зоны свободной торговли. Проанализированы причины низкой интенсивности действий в направлении ее создания.

Результаты. Установлено важное значение экономик США и ЕС в контексте концепции трансатлантической экономики для мира. Проанализирован ход и основные проблемы углубления трансатлантической торговой интеграции. На основе оценки аргументации положительных и отрицательных сторон интеграции торговых систем США и ЕС обнаружено, что с экономической точки зрения ее углубление есть экономически целесообразным.

Научная новизна. На основе всестороннего оценивания аргументов относительно потенциала создания трансатлантической зоны свободной торговли выявлены основные проблемы сдерживания этого процесса и возможные риски.

Практическая значимость. Полученные результаты оценки потенциала трансатлантического зоны свободной торговли могут быть использованы для дополнительной аргументации по ее целесообразности.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеторговые отношения, трансатлантическая экономика, трансатлантический зона свободной торговли, США, ЕС, либерализация торговли, торговые барьеры, нетарифное регулирование торговли .

Tustanivs'kyi B. O. EMPIRICAL EVALUATION OF POTENTIAL DEEPENING OF TRANSATLANTIC TRADE COOPERATION

Purpose. The purpose of this paper is determination of the size and economic potential of the transatlantic trade integration and empirical evaluation of its impact on global economic and trade processes.

Methodology of research. Foreign trade relations between the U.S. and the EU have been investigated from a systems perspective, so that critical evaluation of their constituent subsystems has been made, and also the total current and the potential relationships within the transatlantic economy. The evolution of transatlantic trade partnership as separate economic institutions was traced on the bases of concrete historical research method.

Specific gravity of the transatlantic economy in the system of global economic indicators has been revealed; comparison of its key indicators with other potential economic blocs has been implemented. The empirical comparison of argumentation of the scholars according to the relevance and inappropriate of creation of transatlantic area of free trade has been done implemented. The reasons of low intensity activities towards its creation have been analyzed.

Findings. The importance significance of the economies of the U.S. and the EU in the context of transatlantic economic concepts to the world has been established. The progress and the main problems of deepen transatlantic trade integration have been analyzed. Based on the evaluation of argumentation positive and negative aspects of integration of trading systems the U.S. and the EU, it has been found that from an economic point of view its deepening is economically feasible.

Originality. The main problems of identified containment of the process and possible risks have been found on the bases of a comprehensive evaluation of the arguments regarding the potential of establishment of transatlantic free trade area.

Practical value. The obtained results of estimation of potential of transatlantic free trade area can be used for further argumentation about its feasibility.

Keywords: foreign trade, foreign trade relationships, transatlantic economy, transatlantic free trade area, the U.S., the EU , liberalization of trade, trade barriers, non-tariff trade regulation.



Самойлик Ю.В. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ КООПЕРАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ВИРОБНИКІВ М'ЯСНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Метою дослідження є виявлення передумов, що зумовлюють необхідність агропромислової інтеграції та кооперації виробників м'ясної продукції, визначення інституціональних основ цих процесів з виявленням їх переваг та недоліків.

Методика дослідження. Методологія дослідження ґрунтується на системному підході щодо формування інституціональних основ розвитку та функціонування інтеграційних та кооперативних формуваль на ринку м'яса та м'ясопродукції. У процесі дослідження використано абстрактно-логічний метод для формування мети та завдань дослідження, висунення гіпотези; аналізу і синтезу

для оцінки тенденцій щодо взаємозв'язків між виробниками м'яса та м'ясопереробними підприємствами; метод *порівняння* для виявлення подібних та відмінних тенденцій у взаємозв'язках між суб'єктами різних галузей м'ясопродуктового підкомплексу, а також визначення переваг та недоліків інтеграції та кооперації виробників м'ясної продукції; *узагальнення* для обґрунтування інституціональних основ функціонування інтеграційних та кооперативних агро формувань; *графічний* для побудови схем та діаграм, що відображають тенденції взаємодії виробників м'яса та переробних підприємств.

Результати. У результаті аналізу взаємозв'язків між суб'єктами ринку м'яса та м'ясопродукції доведено, що необхідність їх об'єднання визначається насамперед розбалансованістю зв'язків між виробничою та переробною сферами, відсоток продажу худоби та птиці на переробні підприємства значно нижчий потенційно можливого. Інституційні основи інтеграції та кооперації суттєво відрізняються, спільними аспектами при цьому є прагнення до підвищення конкурентоспроможності та ефективності господарської діяльності, одержання ефектів синергії та масштабу виробництва. Основна відмінність полягає в організаційно-економічному механізмі функціонування даного агрооб'єднання.

Наукова новизна. Набули подальшого розвитку методологічні основи обґрунтування переваг та недоліків інтеграції та кооперації виробників м'ясної продукції з інституціональної точки зору.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути використані суб'єктами ринку м'яса та м'ясопродукції у процесі прийняття управлінських рішень щодо інтеграції або кооперації.

Ключові слова: агропромислова інтеграція, кооперація, взаємозв'язки, м'ясопродуктовий підкомплекс, інституціональні основи, організаційно-економічний механізм.

Самойлик Ю.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

Целью исследования является выявление предпосылок, обуславливающих необходимость агропромышленной интеграции и кооперации производителей мясной продукции, определение институциональных основ этих процессов с выявлением их преимуществ и недостатков.

Методика исследования. Методология исследования основана на *системном подходе* к формированию институциональных основ развития и функционирования интеграционных и кооперативных формирований на рынке мяса и мясопродукции. В процессе исследования использованы *абстрактно-логический* метод для формирования целей и задач исследования, выдвижение гипотезы; *анализа и синтеза* для оценки тенденций взаимосвязей между производителями мяса и мясоперерабатывающими предприятиями, метод *сравнения* для выявления подобных и отличных тенденций во взаимосвязях между субъектами различных отраслей мясопродуктового подкомплекса, а также определение преимуществ и недостатков интеграции и кооперации производителей мясной продукции; *обобщения* для обоснования институциональных основ функционирования интеграционных и кооперативных агроформирований; *графический* для построения схем и диаграмм, отражающих тенденции взаимодействия производителей мяса и перерабатывающих предприятий.

Результаты. В результате анализа взаимосвязей между субъектами рынка мяса и мясопродукции доказано, что необходимость их объединения определяется, прежде всего, разбалансированностью связей между производственной и перерабатывающей сферами, процент продажи скота и птицы на перерабатывающие предприятия значительно ниже потенциально возможного. Институциональные основы интеграции и кооперации существенно отличаются, общими аспектами при этом является стремление к повышению конкурентоспособности и эффективности хозяйственной деятельности, получения эффектов синергии и масштаба производства. Основное отличие заключается в организационно-экономическом механизме функционирования данного агрообъединения.

Научная новизна. Получили дальнейшее развитие методологические основы обоснования преимуществ и недостатков интеграции и кооперации производителей мясной продукции из институциональной точки зрения.

Практическая значимость. Результаты исследования могут быть использованы субъектами рынка мяса и мясопродукции в процессе принятия управленческих решений касательно интеграции или кооперации.

Ключевые слова: агропромышленная интеграция, кооперація, взаимосвязи, мясопродуктовый подкомплекс, институциональные основы, организационно-экономический механизм.

Samoilyk Y.V. INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF COOPERATION AND INTEGRATION OF MANUFACTURERS OF MEAT PRODUCTS

The purpose of the study is to identify the conditions that necessitate of integration and cooperation of producers' meat products, definition of the institutional foundations of these processes with the identification of their strengths and weaknesses parties.

Methodology of research. The methodology of research is based on a *systems approach* to form the institutional foundations of development and functioning of integrations and cooperatives units on the market of meat and meat products. The main methods were used during the process of research. Among them are: the *abstract and logical* method for forming the purpose and objectives of the study, hypotheses; *analysis and synthesis* to assess trends in the relationship between producers of meat and meat processing enterprises; method of *comparison* to identify similar and different trends in the relationships between actors of different sectors of meat sector, as well as the strengths and weaknesses of integration and cooperation of producers of meat products; *generalization* to substantiate the institutional foundations of integration and functioning and cooperative agricultural formations; *graphical* for forming of schemes and diagrams, which reflect trends of interaction of meat producers and meat processing enterprises.

Findings. As a result of the analysis of the relationship between the subjects market of meat and meat products it has been proved that need their union is determined primarily by imbalances in relationships between production and processing sectors, the percentage of sales of livestock and poultry on the processing enterprises is more lower than of potential. The institutional foundations of integration and cooperation are quite differing with the common aspects herewith a desire to improve of competitiveness and efficiency of economic activities, obtaining of effects synergies and scale of production. The main difference is in the organization and economic mechanism of function these agricultural associations.

Originality. The methodological foundations of substantiation the advantages and disadvantages of integration and cooperation of producers of meat products from the institutional point of view were acquired further research.

Practical value. The results of study can be used by market entities of meat and meat products in the process of acceptance of management decisions according to the integration and cooperation.

Keywords: agricultural integration, cooperation, interrelationships, meat and product sub complex, the institutional basis, organizational and economic mechanism.



Іщенко М.І. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНАДНОРМАТИВНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ОЦІНКИ ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ

Мета. Розвиток методики оцінки фінансово-економічного стану підприємства шляхом вдосконалення методик визначення розміру його понаднормативних зобов'язань.

Методика дослідження. Виконано аналіз методик оцінки фінансово-економічного стану підприємств та методик розрахунку розміру понаднормативних зобов'язань. На основі коефіцієнту боргового навантаження розроблено коефіцієнт поточного економічного стану, що використовує не весь обсяг зобов'язань підприємства, а лише їх понаднормативну частину, що має бути погашена протягом кварталу. Рекомендовано при визначенні понаднормативних зобов'язань підприємства використовувати коефіцієнт терміновості погашення зобов'язань.

Запропоновано по коефіцієнтах ліквідності визначати понаднормативні зобов'язання з урахуванням розподілу активів за рівнем ліквідності, а пасивів – за термінами погашення, на основі встановлених нормативів по співвідношенню відповідних типів активів і пасивів. Розроблено формули розрахунку понаднормативних зобов'язань по коефіцієнтах ліквідності окремо та загалом.

Урахування фактору різного рівня ліквідності активів, що використовуються при обчисленні коефіцієнтів маневреності власного капіталу, забезпеченості власними оборотними коштами та автономії запропоновано здійснювати шляхом розрахунку середньозваженого коефіцієнту терміновості.

Рекомендовано під час розрахунку показника поточного економічного стану використовувати максимальну з розрахованих по різним коефіцієнтам величин понаднормативних зобов'язань.

На основі експертних оцінок представників економічних відділів гірничозбагачувальних комбінатів України розроблено шкалу для оцінки даного коефіцієнту та визначення відповідного рівня економічного стану підприємства.

Результати. Набули подальшого розвитку методики розрахунку понаднормативних зобов'язань по коефіцієнтах ліквідності, маневреності власного капіталу, забезпеченості власними оборотними коштами, автономії. Обґрунтовано формулу розрахунку коефіцієнту поточного економічного стану з урахуванням загальної величини понаднормативних зобов'язань та розроблено шкалу для його оцінки.

Наукова новизна. Вдосконалено методики розрахунку понаднормативних зобов'язань підприємства шляхом врахування фактору терміновості погашення. Розроблено коефіцієнт оцінки поточного економічного стану.

Практична значущість. Запропоновані методики розрахунку розміру понаднормативних зобов'язань дозволяють визначити, яку частку зобов'язань необхідно погасити підприємству, щоб його можна було вважати платоспроможним, фінансово стійким та здатним до господарської діяльності.

Ключові слова. Підприємство, фінансові коефіцієнти, понаднормативні зобов'язання, оцінка фінансово-економічного стану.

Ищенко Н.И. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СВЕРХНОРМАТИВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ

Цель. Развитие методики оценки финансово-экономического состояния предприятия путем усовершенствования методик определения размера его сверхнормативных обязательств.

Методика исследования. Выполнен анализ методик оценки финансово-экономического состояния предприятия и методик расчета размера сверхнормативных обязательств. На основании коэффициента долговой нагрузки разработан коэффициент текущего экономического состояния, который использует не весь объем обязательств предприятия, а лишь их сверхнормативную часть, которая должна быть погашена в течение квартала. Рекомендовано при определении сверхнормативных обязательств предприятия использовать коэффициент срочности погашения обязательств.

Предложено по коэффициентам ликвидности определять сверхнормативные обязательства с учетом распределения активов по уровню ликвидности, а пассивов – по срокам погашения, на основе установленных нормативов по соотношению соответствующих типов активов и пассивов. Разработаны формулы расчета сверхнормативных обязательств по коэффициентам ликвидности отдельно и целиком.

Учет фактора разного уровня ликвидности активов, которые используются при расчете коэффициентов маневренности собственного капитала, обеспеченности собственными оборотными средствами и автономии было предложено осуществлять путем расчета средневзвешенного коэффициента срочности.

Было рекомендовано при расчете показателя текущего экономического состояния использовать максимальную из рассчитанных по разным коэффициентам величин сверхнормативных обязательств.

На основе экспертных оценок представителей экономических отделов горно-обогатительных комбинатов Украины разработана шкала для оценки данного коэффициента и определения соответствующего уровня экономического состояния предприятия.

Результаты. В работе получили дальнейшее развитие методики расчета сверхнормативных обязательств по коэффициентам ликвидности, маневренности собственного капитала, обеспеченности собственными оборотными средствами, автономии. Обоснована формула расчета коэффициента текущего экономического состояния с учетом общей величины сверхнормативных обязательств и разработана шкала для его оценки.

Научная новизна. Усовершенствовано методики расчета сверхнормативных обязательств предприятия путем учета фактора срочности погашения. Разработано коэффициент оценки текущего экономического состояния.

Практическое значение. Предложенные методики расчета размера сверхнормативных обязательств позволяют определить, какую часть обязательств необходимо погасить предприятию, чтобы его можно было считать платежеспособным, финансово стойким и способным к хозяйственной деятельности.

Ключевые слова. предприятие, финансовые коэффициенты, сверхнормативные обязательства, оценка финансово-экономического состояния.

Ishchenko M.I. DETERMINATION OF ENTERPRISE EXCESSIVE LIABILITIES AT ITS FINANCIAL AND ECONOMIC PERFORMANCE EVALUATION

Purpose. Development of enterprise financial and economic performance evaluation methods by improving methods of its excessive liabilities size was determined.

Methodology of research. The analysis of enterprise financial and economic performance evaluation methods and methods of excessive liabilities size calculation has been carried out. The coefficient of current economic condition has been developed on the basis of the leverage coefficient, which doesn't use the entire volume of enterprise liabilities, but only their excessive part that must be repaid within a quarter. Coefficient of maturity recommended to be used in determining the excessive liabilities of enterprise.

It was offered to determine excessive liabilities by liquidity ratios cum assets allocation according to the liquidity level, and liabilities – according to the repayment terms, on the basis of the fixed standards in

proper assets and liabilities types' ratio. Calculation formulas of excessive liabilities developed according to liquidity ratios separately and entirely have been developed.

Taking into account the factor of different assets liquidity levels which are used in calculating own equity maneuverability coefficient, in providing own working assets and autonomy it was offered to implement by the way of the weighed average coefficient of maturity.

The maximal value of excessive liabilities from those, which were calculated according to different coefficients, recommended to be used while calculating the index of current economic performance.

The scale for the evaluation of this coefficient and for the determination of the appropriate level of enterprise economic performance have been developed on the basis of expert assessments of economic department representatives of Ukrainian mining and ore-dressing enterprises.

Findings. In the paper we obtained subsequent development of excessive liabilities calculation methods according to liquidity ratios, own equity maneuverability, own working assets provision, autonomy. The calculation formula of the current economic performance coefficient considering the excessive liabilities total value also have been substantiated, and the scale for its assessment has been developed as well.

Originality. The calculation methods of enterprise excessive liabilities have been improved by taking into account maturity factor. The coefficient of current economic performance assessment has been developed.

Practical value. The proposed calculation methods of excessive liabilities size allow to define, which part of liabilities must be repaid by enterprise so, that it could be considered solvent, financially stable and able to economic activity.

Key words: enterprise, financial coefficients, excessive liabilities, evaluation of financial and economic standing.



Бондарчук О.М., Голобородько Б.Ю. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ КРИВБАСУ ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ ЇХ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ

Мета: виявлення можливості оптимізації витрат при виробництві залізорудної продукції гірничо-збагачувальними підприємствами.

Методика досліджень. Використано аналіз та узагальнення науково-технічної та економічної інформації з питань формування, оцінки та аналізу витрат - для вибору перспективних напрямків їх оптимізації на промислових підприємствах; методи математичної статистики - для оцінки фактичних значень витрат на виробництво та собівартості залізорудної продукції на гірничо-збагачувальних підприємствах Кривбасу; методи економічного аналізу витрат на виробництво продукції: порівняльний аналіз – для виявлення проблеми загальної для всіх підприємств регіону щодо формування собівартості та виявлення залежності між витратними, якісними та ціновими показниками залізорудної продукції; горизонтальний та вертикальний аналіз – для виявлення виду витрат на виробництво залізорудної продукції, що займає найбільшу питому вагу у собівартості випуску; факторний аналіз - для виявлення резервів зменшення виробничих витрат гірничо-збагачувальних підприємств.

Результати. Розглянуто динаміку зміни собівартості основних видів продукції гірничо-збагачувальних підприємств, співвідношення величини витрат, ціни та якості продукції. На основі вивчення структури виробничих витрат запропоновано заходи по їх зменшенню за рахунок оптимізації використання енергетичних ресурсів, що займають найбільшу питому вагу в собівартості продукції.

Виявлено резерви зменшення витрат на виробництво залізорудної продукції, що займають найбільшу частку в собівартості.

Встановлено, що економічні напрямки оптимізації витрат є лише короткостроковими. Підприємствам галузі необхідно збільшувати капітальні вкладення для впровадження прогресивного обладнання та технології. Такий крок потребує значних коштів та призведе до збільшення частки амортизації в собівартості, проте за рахунок зменшення інших статей витрат та підвищення якості продукції дане рішення буде мати позитивний ефект.

Наукова новизна полягає у подальшому розвитку основних загальних наукових підходів при вирішенні питань оптимізації витрат для конкретних підприємства, враховуючи специфічні механізми їх формування та контролю.

Запропоновано заходи на зменшення вартості енергетичних ресурсів, що займають найбільшу питому вагу в собівартості залізорудної продукції, які передбачають пошук більш дешевих джерел енергетичних ресурсів, зміни технологічних процесів, зміни режиму роботи підприємства.

Практична значущість. Використання на практиці запропонованих заходів на зменшення вартості енергетичних ресурсів сприятиме підвищенню ефективності діяльності гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу

Ключові слова: промислове підприємство, собівартість, витрати, аналіз, оптимізація, заходи, ефективність.

Бондарчук О.М., Голобородько Б.Ю. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРИВБАССА ПУТЕМ ОПТИМИЗАЦИИ ИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ

Цель: поиск возможности оптимизации затрат при производстве железорудной продукции горно-обогатительных предприятий.

Методика исследования. Использованы анализ и обобщение научно-технической и экономической информации по вопросам формирования, оценки и анализа затрат - для выбора перспективных направлений их оптимизации на промышленных предприятиях; методы математической статистики - для оценки фактических значений затрат на производство и себестоимости железорудной продукции на горно-обогатительных предприятиях Кривбасса; методы экономического анализа затрат на производство продукции: сравнительный анализ – для выявления проблемы, общей для всех предприятий региона, по формированию себестоимости и установления зависимости между затратами, качественными и ценовыми показателями железорудной продукции; горизонтальный и вертикальный анализ – для выявления вида затрат на производство железорудной продукции, которые занимают наибольший удельный вес в себестоимости выпуска; факторный анализ - для выявления резервов уменьшения производственных затрат горно-обогатительных предприятий.

Результаты. Рассмотрены динамика изменения себестоимости основных видов продукции горно-обогатительных предприятий, соотношения величин затрат, цены и качества продукции. На основе изучения структуры производственных затрат предложены мероприятия по их уменьшению за счет оптимизации использования энергетических ресурсов, занимающих наибольший удельный вес в себестоимости продукции.

Выявлено резервы уменьшения затрат на производство железорудной продукции, занимающих наибольшую долю в себестоимости.

Установлено, что экономические направления оптимизации затрат являются лишь краткосрочными. Предприятиям отрасли необходимо увеличивать капитальные вложения для внедрения прогрессивного оборудования и технологии. Такой шаг требует значительных средств и приведет к увеличению доли амортизации в себестоимости, однако за счет уменьшения других статей расходов и повышение качества продукции данное решение будет иметь положительный эффект.

Научная новизна заключается в дальнейшем развитии основных общих научных подходов при решении вопросов оптимизации затрат для конкретных предприятий учитывая специфические механизмы их формирования и контроля.

Практическая значимость. Предложены мероприятия по необходимости уменьшения стоимости энергетических ресурсов, занимающих наибольший удельный вес в себестоимости железорудной продукции. Этого возможно достичь за счет поиска более дешевых источников энергетических ресурсов, изменения технологических процессов, которые позволят использовать более дешевые источники энергии или изменения режима работы предприятия.

Ключевые слова: промышленное предприятие, себестоимость, затраты, анализ, оптимизация, мероприятия, эффективность.

Bondarchuk O.M., Goloborod'ko B.Yu. INCREASING THE EFFICIENCY OF KRYVYI RIH MINING AND ORE-DRESSING ENTERPRISES BY OPTIMIZING PRODUCTION COSTS

Purpose: The purpose of this paper is to identify opportunities to optimize costs in the production of iron ore products of mining and ore-dressing enterprises.

Methodology of research. It was used the analysis and synthesis of scientific, technical and economic information according to the issue of formation, evaluation and cost analysis in order to select promising directions of optimization at the industrial enterprises; methods of mathematical statistics - to assess the actual cost of production and the cost of iron ore products at the mining and ore-dressing enterprises of Kryvyi Rih; methods of economic analysis of production costs: a comparative analysis - to identify problems common to all companies in the region to form the production cost and identify dependencies between consumption, high quality and price indices of iron ore products; horizontal and vertical analysis - to identify the type of production cost of iron ore products, which occupies the largest share in the cost of production; factor analysis - to identify stocks of production costs of mining and ore-dressing enterprises decrease.

Findings. The dynamics of changes in the major products cost at mining and ore-dressing enterprises, the ratio of the value of costs, prices and products quality have been considered. On the basis of study the structure of production costs it was proposed to take measures for their reduction by optimizing the use of energy resources, which occupy the largest share in the production cost. It was detected reserves reduce costs of production of iron ore products that occupy the largest share in the cost. It has been established that the economic directions of costs optimization are only short-term. Enterprises in the industry

should increase capital investments for implementation of progressive equipment and technology. It would require significant funds and would increase the share of depreciation in cost price, but by reducing other items of expenditure and increasing product quality, this decision will have a positive effect.

Originality lies in the further development of the basic general scientific approaches in dealing with cost optimization for specific enterprises taking into account the specific mechanisms of their formation and control. The measures to reduce costs of energy resources, which occupy the largest share in the cost of iron ore products, which include search for cheaper sources of energy, change technological processes, change the operating mode the enterprise were proposed.

Practical value. The use in practice proposed measures at reducing costs of energy resources will increase the efficiency of mining enterprises of Kryvyi Rih.

Key words: industrial enterprise, production cost, costs, analyses, optimization, measures, efficiency.



Крупська В.О. ВИБІР ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК ОСНОВА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Мета. Розглянути теоретичні аспекти інноваційного розвитку підприємств в науковій літературі, проаналізувати підходи до визначення поняття інноваційної стратегії, визначити місію і комплекс стратегічних цілей державного підприємства поштового зв'язку – УДППЗ «Укрпошта».

Методика дослідження. Одним із важливих завдань збереження існуючого стану та розвитку економіки є рівень інноваційності підприємств різних сфер діяльності та насамперед підприємств поштового зв'язку. Рівень готовності підприємства зв'язку до впровадження інноваційних проектів визначає потенціал підприємства.

Методика дослідження ґрунтується на поєднанні наукових методів (діалектичний метод, методи аналізу та синтезу, аналітичний метод) та має за мету визначення і вибір ефективної стратегії інноваційного розвитку як основи успішної діяльності підприємств поштового зв'язку в сучасних умовах господарювання. Методика має конструктивне спрямування і включає такі основні етапи:

- 1) розгляд загального стану інноваційного розвитку підприємств в науковій літературі;
- 2) аналіз підходів до вивчення поняття інноваційної стратегії (увага приділяється саме стратегічному аспекту управління інноваціями в межах загальної стратегії);
- 3) аналіз поштового зв'язку як складової частини економіки кожної країни, який характеризується специфічними тенденціями у розвитку та формуванні інноваційного суспільства;
- 4) у ході формування стратегії інноваційного розвитку визначити місію і комплекс стратегічних цілей державного підприємства поштового зв'язку – УДППЗ «Укрпошта»;
- 5) виділення стратегічних орієнтирів, необхідних для формування стратегії інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку;
- 6) представлення науково-методичних підходів щодо оцінки результативності стратегії інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку, які полягають у визначенні кількісних значень одержаного соціального, економічного, організаційного й економічного ефекту.

Результати. Визначено, що у сучасних умовах господарювання основним засобом підтримки високих темпів розвитку й досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження інновацій. Активізація інноваційного розвитку є одним з найголовніших факторів виживання вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах жорстокої конкурентної боротьби.

Обґрунтовано Стратегію розвитку Укрпошти на 2012-2017 роки, реалізація якої дозволить збільшити доходи підприємства на 50%, а прибуток зросте на 75%. Впровадження Стратегії розвитку дозволять УДППЗ «Укрпошта» лідувати на ринку надання універсальних поштових послуг для населення та бізнесу.

Доведено, що для інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку необхідно обрати корпоративну стратегію нарощування, у рамках якої на підставі використання і нарощування власного інноваційного потенціалу досягаються позитивні результати інноваційного розвитку.

Отримані результати дослідження у своїй сукупності вирішують важливе науково-прикладне завдання розроблення теоретико-методологічних засад вибору ефективної стратегії інноваційного розвитку як основи успішної діяльності підприємств поштового зв'язку в сучасних умовах господарювання.

Наукова новизна Обґрунтовано напрям інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку, в основі якого покладено корпоративну стратегію нарощування, що передбачає використання власного інноваційного потенціалу для досягнення позитивних результатів інноваційного розвитку.

Практична значущість результатів дослідження полягає в тому, що їх можна рекомендувати для використання на підприємствах поштового зв'язку України та у навчальному процесі Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова при викладанні дисциплін «Основи менеджменту» та «Менеджмент» (для студентів базових напрямів підготовки «Економіка підприємства», «Менеджмент»,

«Менеджмент організацій і адміністрування») а також для використання у курсовому та дипломному проектуванні студентів економічних спеціальностей.

Ключові слова: інноваційна стратегія, інноваційний розвиток, підприємство, поштовий зв'язок, УДППЗ «Укрпошта», підхід, оцінка, показник.

Крупская В.А. ВЫБОР ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАК ОСНОВА УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА

Цель. Рассмотреть теоретические аспекты инновационного развития предприятий в научной литературе, проанализировать подходы к определению понятия инновационной стратегии, определить миссию и комплекс стратегических целей государственного предприятия почтовой связи – УДППЗ «Укрпочта».

Методика исследования. Одним из важных заданий сохранения существующего состояния и развития экономики есть уровень инновационности предприятий разных сфер деятельности и, в первую очередь, предприятий почтовой связи. Уровень готовности предприятия связи к внедрению инновационных проектов определяет потенциал предприятия.

Методика исследования основывается на соединении научных методов (диалектический метод, методы анализа и синтеза, аналитический метод) и имеет по цели определение и выбор эффективной стратегии инновационного развития как основы успешной деятельности предприятий почтовой связи в современных условиях ведения хозяйства. Методика имеет конструктивное направление и включает такие основные этапы:

1) рассмотрение общего состояния инновационного развития предприятий в научной литературе;

2) анализ подходов к изучению понятия инновационной стратегии (внимание уделяется именно стратегическому аспекту управления инновациями в пределах общей стратегии);

3) анализ почтовой связи как составной части экономики каждой страны, который характеризуется специфическими тенденциями в развитии и формировании инновационного общества;

4) в ходе формирования стратегии инновационного развития определить миссию и комплекс стратегических целей государственного предприятия почтовой связи – УДППЗ «Укрпочта»;

5) выделение стратегических ориентиров, необходимых для формирования стратегии инновационного развития предприятий почтовой связи;

6) представление научно методических подходов относительно оценки результативности стратегии инновационного развития предприятий почтовой связи, которые заключаются в определении количественных значений полученного социального, экономического, организационного и экономического эффекта.

Результаты. Определено, что в современных условиях хозяйствования основным средством поддержания высоких темпов развития и достижения необходимого уровня доходности субъектами хозяйствования становится постоянное внедрение инноваций. Активизация инновационного развития является одним из главных факторов выживания отечественных субъектов хозяйствования в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Обоснована Стратегия развития Укрпочты на 2012-2017 годы, реализация которой позволит увеличить доходы предприятия на 50%, а прибыль вырастет на 75%. Внедрение Стратегии развития позволят УГППС «Укрпочта» лидировать на рынке предоставления универсальных почтовых услуг для населения и бизнеса.

Доказано, что для инновационного развития предприятий почтовой связи необходимо выбрать корпоративную стратегию наращивания, в рамках которой на основе использования и наращивания собственного инновационного потенциала достигаются положительные результаты инновационного развития.

Полученные результаты исследования в своей совокупности решают важную научно - прикладную задачу разработки теоретико - методологических основ выбора эффективной стратегии инновационного развития как основы успешной деятельности предприятий почтовой связи в современных условиях хозяйствования.

Научная новизна. Обосновано направление инновационного развития предприятий почтовой связи, в основе которого лежит корпоративная стратегия наращивания, что предполагает использование собственного инновационного потенциала для достижения положительных результатов инновационного развития.

Практическая значимость результатов исследования состоит в том, что их можно рекомендовать для использования на предприятиях почтовой связи Украины и в учебном процессе Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова при преподавании дисциплин «Основы менеджмента» и «Менеджмент» (для студентов базовых направлений подготовки «Экономика

предприятия», «Менеджмент», «Менеджмент организаций»), а также для использования в курсовом и дипломном проектировании студентов экономических специальностей.

Ключевые слова: инновационная стратегия, инновационное развитие, предприятие, почтовая связь, УДППЗ «Укрпочта», подход, оценка, показатель.

Krups'ka V.A. SELECTION OF INNOVATION DEVELOPMENT STRATEGY AS A BASIS OF SUCCESSFUL ACTIVITY OF THE ENTERPRISES OF POSTAL COMMUNICATION IN THE MODERN CONDITIONS OF ECONOMY

Purpose. The purpose of this paper is to consider the theoretical aspects of innovative development of enterprises in scientific literature, to analyse going near the definition concept of innovative strategy, to define a mission and complex of strategic aims of state enterprise of postal connection – USEPC “UkrPost”.

Methodology of research. One of the important tasks of maintenance of the existent state and development of economy is a level of innovation enterprises of different spheres of activity and, first of all, the enterprises of post connection. The level of readiness of connection enterprise to introduction of innovative projects determines the potential of enterprise.

Research methodology is based on the connection of scientific methods (dialectical method, methods of analysis and synthesis, analytical method) and has to define and choose the effective strategy of innovative development as bases of successful activity of enterprises of postal connection in the modern terms of manage. Methodology has structural direction and includes such basic stages:

- 1) consideration of general innovative development of enterprises is in the scientific literature;
- 2) analysis of approaches to the study of concept of innovative strategy (attention is paid to the strategic aspects of innovation management within the overall strategy);
- 3) analysis of postal connection as a component part of economy of every country, which is characterized by specific tendencies in development and forming of innovative society;
- 4) during forming of strategy of innovative development to define a mission and a complex of strategic aims of state enterprise of postal connection – USEPC “UkrPost”;
- 5) selection of strategic targets, that are necessary for forming of strategy of innovative development of enterprises of postal connection;
- 6) presentation of scientific and methodical approaches to assess the effectiveness of the strategy of innovative development of enterprises of postal connection, which is to determine the quantitative values obtained social, organizational and economic effect.

Findings. It has been determined that in the current economic conditions the primary means of maintaining high growth rates and achievement the necessary level of profitability entity becomes a permanent implementation of innovations. Activation of innovative development is one of the most important factors of survival of domestic entities in conditions of severe competition.

Development Strategy of UkrPost in 2012-2017 has been substantiated, the implementation of which will increase the company revenue by 50% and profit increase by 75%. Implementation of the Strategy will allow USEPC “UkrPost” to lead in the market of provision of universal postal services to the public and business.

It has been proved that the innovative development of post offices should choose a corporate growth strategy. The positive results of innovative development are achieved on the basis of usage and increase their own innovation potential.

These findings solve the important scientific and practical tasks of the development of theoretical and methodological foundations of selection an effective strategy of choice of innovation Development as the basis of successful activity of post offices in the contemporary economy.

Originality. The direction of innovative development of post offices, which is based on corporate growth strategy that involves the use of own innovation potential for achieving positive findings of innovation development has been substantiated.

Practical value. We should note that the results of the study can be recommended for use in post offices of Ukraine and in the educational process of the Odessa National Academy of Telecommunications named after O.S. Popov in teaching such disciplines as "Fundamentals of Management" and "Management" (for students of basic training areas "Economics of Enterprise", "Management", "Management and Administration") as well as for use in the course and diploma projects of students of economic specialties.

Keywords: innovative strategy, innovative development, enterprise, postal connection, USEPC “UkrPost”, approach, estimation, index.



Хаустова К.М. МЕТОДИКА МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Метою дослідження є розробка теоретичних та методологічних положень щодо обґрунтування стратегічних альтернатив розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства.

Методика дослідження. Метод SPACE (оцінка стратегічного оцінювання дій) – є комплексним методом, призначеним для аналізу позицій і вибору оптимальної стратегії. Він дає можливість проаналізувати наявну стратегію суб'єкта навіть тоді, коли вона існує у неявному вигляді. За методом SPACE стратегічне становище підприємства визначається на основі двох груп факторів: внутрішнього та зовнішнього становища підприємства; У методі SPACE передбачено виділення чотирьох груп критеріїв (характеристик) оцінки, а саме: фінансова сила (економічний потенціал); конкурентноздатність; привабливість; стабільність. В моделі синтезовано стратегічний підхід до ринкового позиціонування підприємства на основі SPACE-аналізу з методикою рейтингового інтегрального оцінювання інвестиційного та інноваційного потенціалу розвитку підприємства відповідно до умов та тенденцій в галузі його функціонування.

Результати. Запропонована методика, яка дає можливість інтегрувати всі фактори, що аналізуються в процесі визначення стратегії на єдиній площині, а також визначати сильні і слабкі місця підприємства на ринку, які можна використати для формування конкурентних переваг та прискорення процесу реалізації стратегічних цілей. Важливою перевагою запропонованої моделі є її універсальність у використанні для різноманітних видів діяльності та підприємств різних за розмірами, типом споживачів та ринковою орієнтацією. Для забезпечення співставності пропонується використовувати відносні показники, які характеризують рівень забезпечення суб'єктів господарювання інноваційними та інвестиційними ресурсами, а також ефективність їх використання на двох рівнях, а саме: на рівні окремих підприємств та на рівні галузі в цілому.

Наукова новизна полягає у моделюванні інвестиційно-інноваційної стратегії шляхом позиціонування підприємства в галузі його діяльності у порівнянні з основними конкурентами.

Практична значущість полягає у забезпеченні можливостей використання підприємствами, незалежно від виду та обсягів діяльності, для обґрунтування інвестиційних та інноваційних альтернатив розвитку із врахування особливостей розвитку галузі чи виду діяльності.

Ключові слова: SPACE-аналіз, стратегічне позиціонування, інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал, інтегральна оцінка, рейтингова оцінка, інвестиційно-інноваційна стратегія.

Хаустова К.М. МЕТОДИКА МОДЕЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО - ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью исследования является разработка теоретико-методологического подхода к обоснованию стратегических альтернатив развития инвестиционно-инновационной деятельности предприятия .

Методика исследования. Метод SPACE (оценка стратегического оценивания действий) - является комплексным методом, предназначенным для анализа позиций и выбора оптимальной стратегии. Он дает возможность проанализировать имеющуюся стратегию субъекта даже если она существует в неявном виде. По методу SPACE стратегическое положение предприятия определяется на основе двух групп факторов: внутреннего и внешнего положения предприятия; в методе SPACE предусмотрено выделение четырех групп критериев (характеристик) оценки, а именно: финансовая сила (экономический потенциал); конкурентоспособность; привлекательность; стабильность. В модели синтезирован стратегический подход к рыночному позиционированию предприятия на основе SPACE - анализа методике рейтингового интегральной оценки инвестиционного и инновационного потенциала развития предприятия в соответствии с условиями и тенденций в области его функционирования.

Результаты. Предложенная методика, которая дает возможность интегрировать все факторы, анализируется в процессе определения стратегии на единой плоскости, а также определять сильные и слабые места предприятия на рынке, которые можно использовать для формирования конкурентных преимуществ и ускорения процесса реализации стратегических целей. Важным преимуществом предлагаемой модели является ее универсальность в использовании для различных видов деятельности и предприятий, различных по размерам, типу потребителей и рыночной ориентацией. Для обеспечения сопоставимости предлагается использовать относительные показатели, характеризующие уровень обеспечения субъектов инновационными и инвестиционными ресурсами, а также эффективность их использования на двух уровнях, а именно: на уровне отдельных предприятий и на уровне отрасли в целом.

Научная новизна заключается в моделировании инвестиционно-инновационной стратегии путем позиционирования предприятия в сфере его деятельности по сравнению с основными конкурентами.

Практическая значимость состоит в обеспечении возможностей использования предприятиями, независимо от вида и объемов деятельности, для обоснования инвестиционных и инновационных альтернатив развития с учетом особенностей развития отрасли или вида деятельности.

Ключевые слова: SPACE - анализ, стратегическое позиционирование, инвестиционный потенциал, инновационный потенциал, интегральная оценка, рейтинговая оценка, инвестиционно - инновационная стратегия .

Khaustova K.M. METHODS OF MODELING INVESTMENT AND INNOVATION STRATEGY OF ENTERPRISE

Purpose. The purpose of this paper is to develop theoretical and methodological guidelines to justify strategic alternatives of investment and innovation enterprises.

Methodology of research. Method SPACE (Strategic evaluation rating action) - is a complex method designed to analyze the position and selection of the optimal strategy. It provides an opportunity to analyze the existing strategy of the subject, even when it exists in implicit form. Four groups of criteria (characteristics) of estimation, such as: financial strength (economic potential), competitiveness, attractiveness and stability are allocated in the method SPACE. In the model united strategic approach to market positioning based on a SPACE-analysis method of rating assessment of integrated enterprises' investment and innovation potential in accordance with the conditions and trends in its operations.

Findings. The proposed method which provides an opportunity to integrate all the factors which are analyzed in the process of the strategy on a single plane, and determine the strengths and weaknesses points on the market that can be used to form the competitive advantage and accelerating the process of realization of strategic goals. An important advantage of the proposed model is its flexibility in use for different activities and enterprises of different size, type of customer and market orientation. To ensure comparability proposed to use ratios that characterize the level of entities innovation and investment resources and their effective use at two levels, such as: at the level of individual companies and the industry at large.

Originality. The scientific novelty of the study is to model of investment and innovation strategy by positioning the enterprise in the field of its activity against major competitors.

Practical value. The practical significance of the paper is to provide opportunities to use by enterprises, regardless of the type and scope of activity to justify the investment and development of innovative alternatives taking into account the characteristics of the industry or activity.

Key words: SPACE-analysis, strategic positioning, investment potential, innovative capacity, integrated assessment, rating, investment and innovation strategy.



Карась О.М. ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМ ЛОЯЛЬНОСТІ РОЗДРІБНИМ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Мета. Розробити теоретичні положення і практичні рекомендації щодо використання програм лояльності роздрібними торговельними підприємствами споживчої кооперації.

Методика дослідження. Методологічною основою статті є системний підхід до обґрунтування напрямків розвитку маркетингової діяльності в роздрібній торгівлі споживчої кооперації. При вирішенні окремих завдань застосовувалися спеціальні методи, зокрема: абстрактно-логічний – для історичного огляду основ створення споживчих товариств та процесу їх взаємодії із пайовиками; аналізу і синтезу – для деталізації об'єкта дослідження внаслідок розчленування його на окремі складові; порівняння – для зіставлення даних про сутність природи системи споживчої кооперації, маркетингу партнерських відносин та програми лояльності; монографічний – при вивченні матеріальних і нематеріальних стимулів програм лояльності в процесі організації комерційної діяльності в роздрібній торгівлі споживчої кооперації.

Результати. Досліджено основні напрямки розвитку маркетингової діяльності в роздрібній торгівлі споживчої кооперації. В ході історичного огляду основ створення споживчих товариств та процесу їх взаємодії із пайовиками було виявлено, що сама сутність природи системи споживчої кооперації близька до концепції маркетингу партнерських відносин, а кооперативні принципи близькі або співпадають з програмами лояльності. Проте, через стихійність їх формування і відсутність маркетингових підрозділів, зазначена концепція не набула теоретичного обґрунтування і розвитку на підприємствах Укоопспілки.

На основі наукових розробок американських, європейських та вітчизняних маркетологів було досліджено доцільність використання такого інструменту як програми лояльності, з урахуванням чого обґрунтовано сутність і визначено напрямки впровадження програм лояльності та реалізації концепції маркетингу взаємовідносин із споживачами на підприємствах споживчої кооперації. Провідником зазначеної маркетингової політики обрано роздрібні торговельні підприємства системи.

Проаналізовано необхідність використання комплексу матеріальних і нематеріальних стимулів програм лояльності в процесі організації комерційної діяльності в роздрібній торгівлі споживчої кооперації. Встановлено, що основне місце має відводитись нематеріальним привілеями, що

виступають прямими провідниками соціальної функції споживчої кооперації. Надано конкретні рекомендації, щодо застосування програм лояльності підприємствами споживчої кооперації України.

Розроблено теоретичні положення і практичні рекомендації щодо використання програм лояльності роздрібними торговельними підприємствами споживчої кооперації України з урахуванням специфіки функціонування системи та основних принципів кооперації.

Наукова новизна. Запропоновано програми лояльності для торгових підприємств системи споживчої кооперації, засновані на нематеріальних привілеях, які базуються на соціальних принципах і функціях кооперації.

Практична значущість. Впровадження рекомендацій щодо використання програм лояльності сприятимуть формуванню бази постійних клієнтів, налагодженню з ними інтерактивних взаємовідносин, що в перспективі збільшить доходи і прибутки, а також знизить операційні витрати та витрати на залучення нових клієнтів.

Ключові слова: споживча кооперація, підприємства роздрібної торгівлі, програми лояльності, маркетинг, відносини із споживачами.

Карась Е.Н. ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ РОЗНИЧНЫМ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ

Цель. Разработать теоретические положения и практические рекомендации по использованию программ лояльности розничными торговыми предприятиями потребительской кооперации.

Методика исследования. Методологической основой статьи является системный подход к обоснованию направлений развития маркетинговой деятельности в розничной торговле потребительской кооперации. При решении отдельных задач применялись специальные методы, в частности: абстрактно - логический - для исторического обзора основ создания потребительских обществ и процесса их взаимодействия с пайщиками; анализа и синтеза - для детализации объекта исследования вследствие расчленения его на отдельные составляющие; сравнения - для сопоставления данных о сущности природы системы потребительской кооперации, маркетинга партнерских отношений и программы лояльности; монографический - при изучении материальных и нематериальных стимулов программ лояльности в процессе организации коммерческой деятельности в розничной торговле потребительской кооперации.

Результаты. Исследованы основные направления развития маркетинговой деятельности в розничной торговле потребительской кооперации. В ходе исторического обзора основ создания потребительских обществ и процесса их взаимодействия с пайщиками было обнаружено, что сама сущность природы системы потребительской кооперации близка к концепции маркетинга партнерских отношений, а кооперативные принципы близки или совпадают с программами лояльности. Однако, через стихийность их формирования и отсутствие маркетинговых подразделений, указанная концепция не получила теоретического обоснования и развития на предприятиях Укоопсоюза.

На основе научных разработок американских, европейских и отечественных маркетологов было исследовано целесообразность использования такого инструмента как программы лояльности, на основе чего обоснована сущность и определены направления внедрения программ лояльности и реализации концепции маркетинга взаимоотношений с потребителями на предприятиях потребительской кооперации. Проводником указанной маркетинговой политики избран розничные торговые предприятия системы.

Проанализированы необходимость использования комплекса материальных и нематериальных стимулов программ лояльности в процессе организации коммерческой деятельности в розничной торговле потребительской кооперации.

Установлено, что основное место должно отводиться нематериальным привилегиями, которые выступают прямыми проводниками социальной функции потребительской кооперации. Даны конкретные рекомендации по применению программ лояльности предприятиями потребительской кооперации Украины.

Разработаны теоретические положения и практические рекомендации по использованию программ лояльности розничными торговыми предприятиями потребительской кооперации Украины с учетом специфики функционирования системы и основных принципов кооперации.

Научная новизна. Предложено программы лояльности для торговых предприятий системы потребительской кооперации, основанные на нематериальных привилегиях, которые базируются на социальных принципах и функциях кооперации.

Практическая значимость. Внедрение рекомендаций по использованию программ лояльности будут способствовать формированию базы постоянных клиентов, налаживанию с ними интерактивных взаимоотношений, что в перспективе увеличит доходы и прибыли, а также снизит операционные расходы и расходы на привлечение новых клиентов.

Ключевые слова: потребительская кооперация, предприятия розничной торговли, программы лояльности, маркетинг, отношения с потребителями.

Karas O.M. THE USE OF LOYALTY PROGRAMS BY RETAIL TRADE ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATIVE SYSTEM OF UKRAINE

Purpose. The purpose of the article is to develop theoretical principles and practical recommendations for the use of loyalty programs by retail trade enterprises of consumer cooperatives.

Methodology. The methodological basis of the article is a systematic approach to substantiation areas of marketing activities in the retail trade of consumer cooperation. Resolving particular tasks we used special methods, among them are: the abstract and logical method – for the historical overview foundations of the creation of consumer societies and the process of their interaction with shareholders; the analysis and synthesis method – for detailing the object of research due to its division into separate components; comparison method – for comparison information about the essence of nature of consumer cooperation, marketing of partner relations and loyalty programs; monographic method – during the study of tangible and intangible incentives of loyalty programs in the process of organization of commercial activity in the retail trade of consumer cooperation.

Findings. The main directions of marketing activities in the retail trade of consumer cooperation have been investigated in the paper. During the process of the historical overview of the foundations of the creation of consumer societies and the process of their interaction with shareholders it has been found that the essence of nature of the system of consumer cooperation is similar to the concept of marketing of partner relations and the cooperative principles are similar or coincide with the loyalty programs.

However, due to the spontaneity of their formation and the lack of marketing departments the indicated concept has not received the theoretical substantiation and development of at the enterprises of Ukrainian Cooperative Union.

Expediency of using such tool as loyalty programs has been investigated on the basis of scientific research of American, European and Ukrainian marketers. Therefore, the essence has been substantiated and the directions of implementation of loyalty programs and realization of the marketing concept of relationships with customers at the enterprises of consumer cooperatives have been determined. The retail trade enterprises were selected as the element of this marketing policy.

Need to use complex of tangible and intangible incentives of loyalty programs in the process of commercial activity in retail trade of consumer cooperation has been analyzed. It has been established that the principal place is intangible privileges that serve straight element of social function of consumer cooperation. The concrete recommendations to the using of loyalty programs by the enterprises of consumer cooperation in Ukraine have been provided.

A theoretical principles and practical recommendations for the using of loyalty programs by the retail trade enterprises of consumer cooperation of Ukraine taking into account specificity the functioning of the system and the basic principles of cooperation have been designed.

Originality. Loyalty programs for trading enterprises of consumer cooperation, founded on intangible privileges that are based on the social principles and the functions of cooperation were proposed.

Practical importance. Implementation of the recommendations for the use of loyalty programs will facilitate the formation of the regular customers' base and establishment of interactive relationships with them. It will increase revenues and profits in perspective and reduce operating costs and spending for attracting new customers.

Key words: consumer cooperation, enterprises of retail trade, loyalty programs, marketing, relationships with consumers.



Жук Ю.О. УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ТА ЛЮДСЬКИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Мета: дослідження особливостей управління матеріальними та людськими потоками на підприємствах готельного господарства.

Методика дослідження. З метою вирішення визначеної вище мети використовувалися розробки та концепції, що обґрунтовані та представлені у сучасній економічній літературі в галузі економічної теорії, логістики, теорії організації, стратегічного управління та фінансового менеджменту. Під час дослідження використовувалися такі загальнонаукові методи, як логістичного узагальнення, аналізу, синтезу та порівняння (для визначення змісту понять «людський потік» та «матеріальний потік» на підприємствах готельного господарства, а також методи системного та процесного підходів.

В роботі використовувалися спеціальні прийоми та методи деталізації, порівняння, аналогій, економічної логіки, способів проведення історичного, структурного, функціонального та інших загальнонаукових методів пізнання економічних процесів та явищ.

Результати. Здійснено аналіз сучасного стану управління матеріальними та людськими потоками на підприємствах готельного господарства. Проведений аналіз існуючих підходів до змісту поняття «людський потік» дозволив запропонувати авторське розуміння змісту даного поняття для підприємств готельного господарства. Запропонована модель управління матеріальними та

людськими потоками дозволить здійснити аналіз споживчого попиту, максимально задовольнити потреби та побажання клієнтів, скоротити час, відведений на надання готельних послуг, підвищити лояльність клієнтів, а також забезпечить сприятливі умови до подальшого розвитку та ефективного функціонування логістичної системи підприємства.

Наукова новизна. Запропоновано модель управління матеріальними та людськими потоками на підприємствах готельного господарства, що передбачає виокремлення вхідних, вихідних та внутрішніх потоків. В межах логістичної системи, де протікає внутрішній потік готелю визначено фази трансформації логістичних потоків: «постачання-діяльність, що пов'язана зі створенням готельного продукту-споживання (реалізація)».

Практична значущість. Практична значущість результатів дослідження полягає у використанні теоретичних та методичних положень, практичних рекомендацій та висновків, дослідження дозволяють створити ефективну систему управління матеріальними та людськими потоками на підприємствах готельного господарства.

Ключові слова: підприємства готельного господарства, матеріальний потік, людський потік, логістичне управління, вхідний, вихідний та внутрішній потоки.

Жук Ю.А. УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Цель: исследование особенностей управления материальными и человеческими потоками на предприятиях гостиничного хозяйства.

Методика исследования. С целью решения определенной выше цели использовались разработки и концепции, обоснованные и представленные в современной экономической литературе в области экономической теории, логистики, теории организации, стратегического управления и финансового менеджмента. В ходе исследования использовались такие общенаучные методы, как логистического обобщения, анализа, синтеза и сравнения (для определения содержания понятий «человеческий поток» и «материальный поток» на предприятиях гостиничного хозяйства, а также методы системного и процессного подходов. В работе использовались специальные приемы и методы детализации, сравнения, аналогий, экономической логики, способов проведения исторического, структурного, функционального и других общенаучных методов познания экономических процессов и явлений.

Результаты. Осуществлен анализ современного состояния управления материальными и человеческими потоками на предприятиях гостиничного хозяйства. Проведенный анализ существующих подходов к содержанию понятия «человеческий поток» позволил предложить авторское понимание содержания данного понятия для предприятий гостиничного хозяйства. Предложенная модель управления материальными и человеческими потоками позволит осуществить анализ потребительского спроса, максимально удовлетворить потребности и пожелания клиентов, сократить время, отведенное на предоставление гостиничных услуг, повысит лояльность клиентов, а также обеспечит благоприятные условия для дальнейшего развития и эффективного функционирования логистической системы предприятия.

Научная новизна. Предложена модель управления материальными и человеческими потоками на предприятиях гостиничного хозяйства, предусматривает выделение входных, выходных и внутренних потоков. В рамках логистической системы, где протекает внутренний поток отеля определены фазы трансформации логистических потоков: «поставка - деятельность, связанная с созданием гостиничного продукта – потребление (реализация)».

Практическая значимость результатов исследования заключается в использовании теоретических и методических положений, практических рекомендаций и выводов, исследования позволяют создать эффективную систему управления материальными и человеческими потоками на предприятиях гостиничного хозяйства.

Ключевые слова: предприятия гостиничного хозяйства, материальный поток, поток людей, логистическое управление, входной, выходной и внутренний потоки.

Zhuk Yu.O. MANAGEMENT OF MATERIAL AND HUMAN FLOWS ON THE ENTERPRISES OF HOTEL ECONOMY

Purpose: research of features of management material and human flows on the enterprises of hotel industry.

Methodology of research. Innovative activity and conceptions, that are substantiated and presented in the modern economic literature in the industry of economic theory, logistics, theory of organization, strategic management and financial management were used to solve the above defined target.

Such scientific methods as logistic generalization, analysis, synthesis and comparison (for determination of content concepts «human flow» and «material flow» on the enterprises of hotel economy, and also methods of system and process approaches were used during the research. The special

techniques and methods of working out in detail, comparison, analogies, economic logic, methods of leadthrough historical, structural, functional and other scientific methods were in-process used in this paper.

Findings. The analysis of the current state of material and human flows on the enterprises of hotel industry has been done. The analysis of existing approaches to the meaning of «human stream» allowed the author to offer understanding of the content of this concept for enterprises of hotel industry. The model of management of material and human flows will allow to analyze of consumer demand, meet the needs and wishes of customers, reduce the time allotted for hotel services, increase customer loyalty and provide favorable conditions for further development and effective functioning of the logistic system enterprise.

Originality. The model of management of material and human flows on the enterprises of hotel industry, which involves separation of inbound, outbound and internal flows has been proposed. Phases of transformation of logistics flows, “supply – activities that associated with the creation of hotel product-consumption (realization)”, have been defined within the logistics system where the inner flow of hotel occurs.

Practical value. The practical value of research results consists in the use of theoretical and methodical positions, practical recommendations and research conclusions, allow to create effective control system by financial and human flow at the enterprises of hotel industry.

Key words: enterprises of hotel industry, financial flow, human flow, logistic management, entrance, external and internal flows.



Пархомець М.К., Уніят Л.М. ДОХОДИ ТА ФАКТОРИ ЇХ ЗБІЛЬШЕННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ: ТЕОРІЯ, МЕТОДИКА, ПРАКТИКА.

Мета – обґрунтування організаційно – економічних засад підвищення дохідності й прибутковості галузей рослинництва сільськогосподарських підприємств регіону.

Методика дослідження – Теоретичною та методичною основою дослідження стали праці вітчизняних вчених економістів – аграрників, нормативно-правові документи з питань збільшення доходів і прибутків у галузях рослинництва сільськогосподарських підприємств. Відповідно до поставленої мети застосовувалися такі методи економічних досліджень: аналізу та синтезу; абстрактно-логічний; діалектичний та системного аналізу – для опрацювання теоретико-методичних положень; узагальнення джерел літератури, формування висновків; економіко-статистичний – для аналізу галузей рослинництва в динаміці, виявлення тенденцій, впливу факторів на дохідність підприємств; монографічний – для детального вивчення явищ, процесів, передового досвіду; порівняльного аналізу – для моніторингу рівня дохідності та оцінки економічної ефективності функціонування галузей рослинництва у сільськогосподарських підприємствах регіону.

Результати – Проведені дослідження факторів збільшення дохідності галузей рослинництва у сільськогосподарських підприємствах регіону дали наступні результати:

- виявлено чітку тенденцію до збільшення обсягу доходу й прибутку. Найбільше доходу й прибутку в умовах регіону забезпечують: пшениця, кукурудза на зерно, ячмінь, цукрові буряки, насіння ріпаку;

- встановлено, що головними факторами збільшення дохідності й прибутковості галузей рослинництва у підприємствах є собівартість продукції, структура виробництва і продажу продукції, обсяг реалізації продукції та ціна;

- обґрунтовано, що зменшити собівартість продукції можна шляхом забезпечення порівняно високого рівня урожайності – зернових культур не менше 50 ц/га, цукрових буряків понад 450 ц/га, а підвищити ціну реалізації – шляхом поліпшення якісних параметрів продукції.

Наукова новизна – розвинуто методику дослідження дохідності й прибутковості галузей рослинництва, що забезпечує зниження собівартості продукції, підвищення конкурентоспроможності та ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах регіону.

Практична значущість дослідження – Результати проведеного дослідження є основою підвищення дохідності й конкурентоспроможності продукції, можуть бути використані в обґрунтуванні організаційно-економічних засад сталого розвитку галузей рослинництва у сільськогосподарських підприємствах регіону на перспективу.

Використання результатів дослідження забезпечує додаткові прибутки: на 1 т зерна – 126 грн; 1 т цукрових буряків – 47 грн. Загальний очікуваний ефект у аграрних підприємствах Тернопільської області може становити біля 120 млн.грн.

Ключові слова – повна собівартість, ціна, дохід, прибуток, коефіцієнт дохідності галузей, рентабельність.

Пархомец Н.К., Уният Л.Н. ДОХОДЫ И ФАКТОРЫ ИХ УВЕЛИЧЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА: ТЕОРИЯ, МЕТОДИКА, ПРАКТИКА.

Цель - обоснование организационно - экономических основ повышения доходности и прибыльности отраслей растениеводства сельскохозяйственных предприятий региона.

Методика исследования - Теоретической и методической основой исследования стали труды отечественных ученых экономистов - аграрников, нормативно - правовые документы по вопросам увеличения доходов и прибыли в отраслях растениеводства сельскохозяйственных предприятий. Согласно поставленной цели применялись следующие методы экономических исследований: анализа и синтеза; абстрактно-логический; диалектический и системного анализа - для обработки теоретико - методических положений, обобщения источников литературы, формирование выводов, экономико - статистический - для анализа отраслей растениеводства в динамике, выявление тенденций, влияния факторов на доходность предприятий; монографический - для детального изучения явлений, процессов, передового опыта; сравнительного анализа - для мониторинга уровня доходности и оценки экономической эффективности функционирования отраслей растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях региона.

Результаты. Проведенные исследования факторов увеличения доходности отраслей растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях региона дали следующие результаты:

- выявлена четкая тенденция к увеличению объема дохода и прибыли. Больше дохода и прибыли в условиях региона обеспечивают: пшеница, кукуруза на зерно, ячмень, сахарная свекла, семена рапса;

- установлено, что главными факторами роста доходности и прибыльности отраслей растениеводства на предприятиях является себестоимость продукции, структура производства и продажи продукции, объем реализации продукции и цена;

- обосновано, что уменьшить себестоимость продукции можно путем обеспечения сравнительно высокого уровня урожайности - зерновых культур не менее 50 ц/га, сахарной свеклы более 450 ц/га, а повысить цену реализации - путем улучшения качественных параметров продукции.

Научная новизна - развита методика исследования доходности и прибыльности отраслей растениеводства, которая обеспечивает снижение себестоимости продукции, повышение конкурентоспособности и эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий в условиях региона.

Практическая значимость исследования. Результаты проведенного исследования являются основой повышения доходности и конкурентоспособности продукции, могут быть использованы в обосновании организационно - экономических основ устойчивого развития отраслей растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях региона на перспективу.

Использование результатов исследования обеспечивает дополнительные доходы: на 1 т зерна - 126 грн, 1 т сахарной свеклы - 47 грн. Общий ожидаемый эффект в аграрных предприятиях Тернопольской области может составлять около 120 млн.грн.

Ключевые слова: полная себестоимость, цена, доход, прибыль, коэффициент доходности отраслей, рентабельность.

Parhomets' M.K., Uniyat L.M. INCOMES AND FACTORS OF THEIR INCREASE IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF REGION: THEORY, METHODS, PRACTICE

Purpose. The purpose of this paper is to substantiation the organizational and economic principles of yield and profitability increase of plant-grower industries in agricultural enterprises of region.

Methodology of research – Theoretical and methodical basis of research are the works of domestic scientists and economists – agrarians, normatively legal documents on increasing revenues and profits in the plant-grower industries of agricultural enterprises. In accordance with the purpose such methods of economic researches were used: analysis and synthesis; abstract and logical; dialectical and analysis of the systems – for processing the theoretical and methodological provisions; generalization of literature sources, forming of conclusions; Economics and Statistics – for the analysis of plant-grower industries in a dynamics, exposure of tendencies, factors influence on profitability of enterprises; monographic – for the detailed study of the phenomena, processes, good experience; comparative analysis – for monitoring of yield level and estimation of economic efficiency of plant-grower industries functioning in the agricultural enterprises of region.

Findings. The conducted researches the factors in relation to of plant-grower industries yield increase in the agricultural enterprises of region gave the followings results:

- clear tendency to the increase of income and profit volume has been found out. The most of income and profit in the conditions of region is provided by: wheat, corn on grain, barley, sugar beets, rape seed;

– it has been established that the main factors of yield and profitability increase in plant-grower industries enterprises is an unit cost, pattern of production and sale of products, volume of products realization and price;

– it has been substantiated, that decreasing an unit cost is possible by providing comparatively of the high level productivity – grain-crops less than 50 c/hectare, sugar beets over 450 c/hectare, but to increase the cost of realization – by the improvement of the products high-quality parameters.

Originality. The methods of research of the plant-grower industries yield and profitability, which provides the decline of unit cost, increase of competitiveness and efficiency of agricultural enterprises functioning in the conditions of region has been developed.

Practical value. Results of the conducted research are basis for increase of yield and competitiveness of products, can be used in a ground of organizationally economic principles of plant-grower industries steady development in the agricultural enterprises of region on a prospect. Using of the research results provides additional profits: on 1 t of grain – 126 UAH; on 1 t of sugar beets – 47 UAH. The general expected effect in agrarian enterprises of Ternopil region can be near 120 million UAH.

Key words: complete cost price, price, income, profit, coefficient of industries yield, profitability.



Видіборець А.П. КРИТЕРІАЛЬНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ

Метою дослідження є розробка концептуальних основ формування фінансової політики місцевих органів влади та її реалізації.

Методика дослідження заснована на використанні діалектичної логіки і системного підходу. В роботі широко використовувалися загальнонаукові методи і прийоми, серед яких найбільше застосовувалися методи абстракції, індукції, дедукції, історичного порівняння, а також аналіз і синтез, групування і типологія. У статті виконано порівняльний аналіз тлумачень терміна „фінансова політика” низкою зарубіжних і вітчизняних вчених, виявлено спільні і відмінні риси в цих тлумаченнях, на основі чого запропоновано власне визначення фінансової політики місцевих органів влади. На основі методу групувань було здійснено класифікацію місцевих органів влади, в результаті чого виділено три групи: органи місцевого самоврядування; місцеві органи виконавчої влади; державні фінансові інспекції. За використанням системного підходу виявлено взаємозв'язок між окремими групами органів місцевого самоврядування. Метод індукції та дедукції використано при: дослідженні ролі місцевих органів влади; здійсненні фінансової політики; розробці концептуальних основ ефективної фінансової політики; систематизації чинників, які впливають на проведення ефективної фінансової політики місцевих органів влади; розробці завдань фінансової політики місцевих органів влади використано методи емпіричного і теоретичного дослідження.

Результатами виконаного дослідження є: уточнення поняття фінансової політики місцевих органів влади; класифікація місцевих органів влади за функціями та розробка концептуальних основ ефективної фінансової політики; систематизація чинників, які впливають на проведення ефективної фінансової політики місцевих органів влади; розробка найважливіших завдань фінансової політики місцевих органів влади.

Наукова новизна дослідження полягає в уточненні сутності фінансової політики місцевих органів влади, класифікації місцевих органів влади за функціями, які виконують місцеві органи влади у здійсненні фінансової політики, розробленні концептуальних основ ефективної фінансової політики.

Практична значущість статті полягає в доцільності застосування отриманих результатів дослідження місцевими органами влади у практичній діяльності.

Ключові слова: фінансова політика, місцеві органи влади, ефективна фінансова політика.

Выдиборец А.П. КРИТЕРИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Целью исследования является разработка концептуальных основ формирования финансовой политики местных органов власти и ее реализация.

Методика исследования основана на использовании диалектической логики и системного подхода. В работе широко использовались общенаучные методы и приемы, среди которых более всего применялись методы абстракции, индукции, дедукции, исторического сравнения, а также анализ и синтез, группировка и типология. В статье выполнен сравнительный анализ толкований термина „финансовая политика” рядом зарубежных и отечественных ученых, выявлены общие и отличительные черты в этих толкованиях, на основе чего предложено собственное определение финансовой политики местных органов власти. На основе метода группировки была осуществлена классификация местных органов власти, в результате чего выделено три группы: органы местного самоуправления; местные органы исполнительной власти, государственные финансовые инспекции. С помощью системного подхода выявлена взаимосвязь между отдельными группами органов

местного самоуправления. Метод индукции и дедукции использован при исследовании роли местных органов власти при осуществлении финансовой политики, а также при разработке концептуальных основ эффективной финансовой политики. При систематизации факторов, влияющих на проведение эффективной финансовой политики местных органов власти, и при разработке задач финансовой политики местных органов власти использованы методы эмпирического и теоретического исследования.

Результатами выполненного исследования являются: уточнение понятия финансовой политики местных органов власти; классификация местных органов власти по функциям и разработка концептуальных основ эффективной финансовой политики; систематизация факторов, влияющих на проведение эффективной финансовой политики местных органов власти, разработка важнейших задач финансовой политики местных органов власти.

Научная новизна исследования заключается в уточнении сущности финансовой политики местных органов власти, классификации местных органов власти по функциям, которые выполняют местные органы власти в осуществлении финансовой политики, разработке концептуальных основ эффективной финансовой политики.

Практическая значимость статьи заключается в возможности применения местными органами власти достигнутых в этом исследовании результатов и сделанных выводов.

Ключевые слова: финансовая политика, местные органы власти, эффективная финансовая политика.

Vydyborets' A.P. CRITERION BASIS OF FINANCIAL POLICY EFFICIENCY OF LOCAL GOVERNMENT

Purpose. The purpose of the study is to develop the conceptual foundations of financial policies of local governments and their implementation.

Methodology of research. Research methodology is based on the use of the dialectical logic and systematic approach. General scientific methods and techniques are widely used in this paper. The methods of abstraction, induction, deduction, historical comparisons, as well as the analysis and synthesis, grouping and typology are the most widely used. The article analyzes the comparative interpretation of the term "fiscal policy" by a number of foreign and domestic scholars; common and opposite features of these interpretations have been studied, on the basis of which own definition of financial policies of local governments has been offered. On the basis of the grouping method the classification of local authorities has been performed. Thus, in the result of it three groups were defined: local governments; local executive bodies, state financial inspection. The systematic approach revealed the relationship between different groups of local governments. The method of induction and deduction is used to study the role of local authorities in the implementation of monetary policy and the development of the conceptual foundations of the efficient monetary policy. Ordering the factors the influence the implementation of effective financial policies of local authorities, and while developing the objectives of the financial policy of local authorities the methods of empirical and theoretical research were used.

Findings. The results of the study are as follows: the clarification of the concept of financial policies of local governments, classification of local governments in functions and the development of the conceptual foundations of effective monetary policy, systematization the factors that affect on the implementation of effective financial policies of local governments, the development of the most important tasks of the financial policies of local governments.

Originality. The scientific novelty of the study is to clarify the nature of the financial policy of local authorities, local government classification by functions performed by the local governments in the implementation of financial policies, developing conceptual frameworks of effective monetary policy.

Practical value. The practical significance of the paper is the possibility to use the achieved results and conclusions in this study by local governments.

Key words: fiscal policy, local governments, efficient fiscal policy.



Скрипчук П.М., Судук О.Ю. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО БІЗНЕСУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Мета. Метою статті є формування основоположних засад розвитку «зеленої» економіки в Україні з врахуванням забезпечення економіки водними ресурсами й їх раціональне використання та збереження.

Методика дослідження. Проблеми розвитку водного господарства, структури, механізмів управління лежать в основі досліджень багатьох вітчизняних вчених. Проте методологічні основи та інноваційні аспекти розвитку водогосподарської галузі потребують корегування у напрямку

формування водогосподарського менеджменту, як цілісної системи у структурі природокористування, охорони НПС та якості життєзабезпечення.

В статті використовуються морфологічний та абстрактно-логічний методи для аналізу та узагальнення наукових теорій в галузі водогосподарського менеджменту, статистичний – для формування практичних рекомендацій та обґрунтування запропонованих рішень.

Результати. На основі проведеного дослідження встановлено, що Національна політика сприяння інвестиціям у зелену економіку, зокрема у водогосподарський комплекс, повинна передбачати не тільки створення рамкових умов для реалізації бізнесом своїх можливостей, захисту прав інвесторів та узгодження іноземних інвестицій з національними стратегіями розвитку, але й провадження відповідної промислової політики – створення кластерів у зелених секторах для кращого використання робочої сили і природних ресурсів, поширення технологій шляхом зміцнення зв'язків ТНК з місцевими підприємствами.

Наукова новизна. Наукова новизна результатів дослідження полягає в обґрунтуванні сучасних теоретико-практичних передумов соціо-еколого-економічного розвитку водогосподарського менеджменту в Україні та розробці напрямків раціонального використання водних ресурсів у контексті світових соціо-економічних процесів.

Практична цінність. Практичне значення статті полягає в тому, що результати досліджень дають змогу реалізувати стратегічні положення державного регулювання у системі водогосподарського менеджменту в Україні.

Ключові слова: зелена економіка, природний капітал, екологізація.

Скрипчук П.Н., Судук А.Ю. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЕННОГО БИЗНЕСА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УКРАИНЕ

Целью статьи является формирование основополагающих принципов развития «зеленой» экономики в Украине с учетом обеспечения экономики водными ресурсами и их рациональное использование и сохранение.

Методика исследования. Проблемы развития водного хозяйства, структуры, механизмов управления лежат в основе исследований многих отечественных ученых. Однако методологические основы и инновационные аспекты развития водохозяйственной отрасли требуют корректировки в направлении формирования водохозяйственного управления, как целостной системы в структуре природопользования, охраны ОПС и качества жизнеобеспечения.

В статье используются морфологический и абстрактно-логический методы для анализа и обобщения научных теорий в области водохозяйственного управления, статистический - для формирования практических рекомендаций и обоснование предложенных решений.

Результаты. На основе проведенного исследования установлено, что государственная политика содействия инвестициям в зеленую экономику, в частности в водохозяйственный комплекс, должна предусматривать не только создание рамочных условий для реализации бизнесом своих возможностей, защиты прав инвесторов и согласования иностранных инвестиций с национальными стратегиями развития, но и осуществление соответствующей промышленной политики - создание кластеров в зеленых секторах для лучшего использования рабочей силы и природных ресурсов, распространение технологий путем укрепления связей ТНК с местными предприятиями.

Научная новизна. На основе проведенного исследования установлено, что научная новизна исследований заключается в обосновании современных теоретико-практических предпосылок соціо-еколого-економічного розвитку водохозяйственного управления в Украине и разработке направлений рационального использования водных ресурсов в контексте мировых соціо-економіческих процессов.

Практическая значимость Практическое значение статьи заключается в том, что результаты исследований позволяют реализовать стратегические положения государственного регулирования в системе водохозяйственного управления в Украине.

Ключевые слова: зеленая экономика, природный капитал, экологизация.

Skrypchuk P., Suduk O. STRATEGY OF THE DEVELOPMENT OF GREEN BUSINESS THROUGH THE WATER MANAGEMENT IN UKRAINE

Purpose. The purpose of the article is to form the fundamental principles of "green" economy in Ukraine according to the providing of water resources, their rational use and preservation.

Methodology of research. Problems of the development of water management, structure, governance mechanisms and evaluation of water complex are researched by many domestic scholars. However, methodological bases and innovative aspects of water management development are required of adjustments in forming the water management as a holistic system in the structure of nature use, environmental protection and quality of life.

The article is used the morphological, abstract and logical methods for analyzing and summarizing the scientific theories in water management; statistical method for forming the practical recommendations and for using the proposed solutions.

Findings. National policy of promoting the investments in the green economy, particularly in water complex, should include not only the creation of framework conditions for realizing the business opportunities, protecting the investors and coordinating the foreign investments with the national development strategies, but also should include the implementation of relevant industrial policy, namely the creating clusters in green sectors for better use of labor and natural resources, spreading the technologies through strengthening ties of multinationals with the local companies.

Originality. Originality of research is to ground the modern theoretical and practical preconditions of social and ecological economic development the water management in Ukraine sphere and to develop the directions of water resources rational use in the context of global social and economic processes.

Practical value. Practical value of the article is to use the results of research for realizing the strategic positions in the state regulation system of water management in Ukraine.

Keywords: green economy, natural capital, ecologyization.



Чернушкіна О.О. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

Мета. Встановлення місця продуктивності праці у теорії продуктивності, аналіз міжнародних порівнянь України та країн світу за показником продуктивності праці, дослідження взаємозв'язку оплати та продуктивності праці, обґрунтування засад її подальшого зростання.

Методика дослідження. Методологічною основою досліджень слугували загальнофілософські принципи і методи пізнання, зокрема: діалектичний метод, прийоми дедукції та індукції, історико-логічний метод для уточнення категоріального апарату; методи аналізу статистично-економічної інформації та графоаналітичного аналізу при дослідженні тенденцій зміни продуктивності праці; аналізу та синтезу при обґрунтуванні напрямів подальшого зростання продуктивності праці.

Результати. Наголошено, що продуктивність забезпечує конкурентоспроможність економіки країни, регіону або окремого підприємства, впливає на створюваний продукт і добробут населення. Підвищення продуктивності праці та виробництва в цілому сприяє зростанню доходів працівників, узгодженню поточної виробничої діяльності із стратегічними пріоритетами, реалізації критеріїв продуктивного господарювання, забезпеченню конкурентних позицій підприємства. Комплексний підхід щодо підвищення продуктивності праці передбачає підтримку та стимулювання підприємств у реалізації програм з підвищення продуктивності праці; моніторинг зовнішніх факторів впливу на продуктивність праці господарюючих суб'єктів; системні заходи щодо розвитку пріоритетних галузей економіки; впровадження державного законодавчо-правового та нормативного регулювання сфери зайнятості та оплати праці працівників, моніторингу основних макроекономічних показників та пропорцій.

Наукова новизна. Встановлено місце України серед інших країн світу за основними макроекономічними пропорціями, показником продуктивності праці, обґрунтовано засади її подальшого зростання.

Ключові слова: продуктивність, продуктивність праці, заробітна плата, макроекономічні пропорції, підвищення продуктивності праці.

Чернушкина О.А. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В УКРАИНЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Цель. Определение места производительности труда в теории производительности, анализ международных сравнений Украины и стран мира по показателю производительности труда, исследование взаимосвязи оплаты и производительности труда, обоснование принципов дальнейшего роста.

Методика исследования. Методологической основой исследований послужили общеполитические принципы и методы познания, в частности: диалектический метод, приемы дедукции и индукции, историко-логический метод для уточнения категориального аппарата, методы анализа статистически-экономической информации и графоаналитического анализа при исследовании тенденций изменения производительности труда; анализа и синтеза при обосновании направлений дальнейшего роста производительности труда.

Результаты. Отмечено, что производительность обеспечивает конкурентоспособность экономики страны, региона или отдельного предприятия, влияет на создаваемый продукт и благосостояние населения. Повышение производительности труда и производства в целом способствует росту доходов работников, согласованию текущей производственной деятельности со стратегическими приоритетами, реализации критериев продуктивного хозяйствования, обеспечению

конкурентних позицій підприємства. Комплексний підхід к підвищенню продуктивності праці передбачає підтримку і стимулювання підприємств в реалізації програм по підвищенню продуктивності праці, моніторинг зовнішніх факторів впливу на продуктивність праці господарюючих суб'єктів, системні заходи по розвитку пріоритетних галузей економіки, впровадження державного законодавчо-правового і нормативного регулювання сфери зайнятості і оплати праці працівників, моніторингу основних макроекономічних показників і пропорцій.

Наукова новизна. Встановлено місце України серед інших країн світу по основним макроекономічним пропорціям, показателю продуктивності праці, обґрунтовані принципи його подальшого зростання.

Практична значимість. Отримані в результаті дослідження наукові висновки будуть сприяти створенню сприятливих умов для розвитку промислових підприємств, національної економіки в цілому, повноцінному відтворенню працездатної сили шляхом підвищення продуктивності праці і вдосконалення управління трудовими ресурсами.

Ключові слова: продуктивність, продуктивність праці, зарплатна плата, макроекономічні пропорції, підвищення продуктивності праці.

Chernushkina O.O. LABOUR PRODUCTIVITY IN UKRAINE: COMPARATIVE ASPECT

Purpose. The purpose of this paper is to identify the place of labour productivity in the productivity theory, to analyze the international comparisons of Ukraine and countries of the world in terms of labour productivity, to examine the correlation of wages and labour productivity, to ground the principles of its further growth.

Methodology of research. The general philosophical principles and methods of learning, such as: the dialectical method, the methods of deduction and induction, the historic and logical method to refine the categorical apparatus, the methods of analysis of a statistical and an economic information and a graphic-analytical analysis in the study of the trends in labour productivity, the analysis and the synthesis in justifying directions for further labour productivity growth were methodological basis of the study.

Findings. It was emphasized that the productivity of provides of a competitive economy, a region or an individual enterprise and affects the created product and welfare of the population. The rising incomes the employees, the coordination of current production activities with a strategic priority, the implementation criteria productive management, the ensuring the competitive positions of the enterprise are improves labor productivity and production in general. The support and the stimulation an enterprises in implementing programs to improve the labour productivity, the monitoring the an external factors influencing the labour productivity of business entities, the systematic measures for the development of the priority economic sectors, the introduction of a state legislative and a normative-legal regulation of the employment and the remuneration of the employees, the monitoring the main macroeconomic indicators and proportions are provides a comprehensive approach to improving the labour productivity.

Originality. It has been found a place Ukraine among other countries with the main macroeconomic proportions, in terms of the labour productivity and substantiated the basis for its further growth.

Practical value. The scientific conclusions that derived from the study will contribute to the creation of favourable conditions for the development of an industry and the national economy as a whole, the full reproduction of the labour force by increasing of the labour productivity and improving the management of the human resources.

Key words: productivity, labour productivity, wages, macroeconomic proportions, increasing of labour productivity.



Дронь Є. В., Андрійчук Х., Дума Н. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Мета. В основі дослідження покладено необхідність виявлення та вивчення факторів, які впливають на формування статеві-вікової структури населення, якісних та кількісних характеристик трудового ресурсу.

Методика дослідження. В роботі проведено дослідження методами початкового аналізу статистичних даних: групування даних, визначення відносних і середніх величин, індексів, за допомогою аналізу рядів динаміки. Здійснювалася оцінка на основі порівняння, виявлення залежностей та ідентифікації типів взаємозв'язку. Досліджувалася динаміка демографічних процесів, що дозволило зробити обґрунтовані трактування виявлених результатів, створити практично значимі висновки та пропозиції.

Результати. Отриманий результат аналізу дозволив:

1) вивчити передумови, які визначили існуючу статеві-вікову структуру трудового ресурсу регіону;

2) окреслити коло факторів, які прямо чи опосередковано впливають на темпи відтворення та формування трудового ресурсу території.

Можна зробити узагальнений висновок: в найближчій перспективі не можна прогнозувати кардинальну зміну темпів відтворення. Існуюча система соціально-економічних заходів, яка використовується органами влади, не змінює ситуацію, а направлена на зниження соціальної напруги.

Наукова новизна. Новизна результату полягає в здійсненні ретроспективного аналізу факторів, які впливали на формування трудового ресурсу території.

Практична значущість. Отримані в дослідженні результати можуть бути використані при створенні державних програм та заходів, які направлені на покращення демографічної ситуації.

Ключові слова: трудовий ресурс, трудовий потенціал, регіон, населення, демографічна ситуація, вікова структура населення, історичні передумови.

Дронь Е.В., Андрийчук Х., Дума Н. ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: ПРЕДПОСЫЛКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Цель. В основе исследования положена цель выявления и изучения факторов, которые влияют на формирование структуры населения, качественных и количественных характеристик трудового ресурса.

Методика исследования. В работе проведено исследование методами начального анализа статистических данных: группирования данных, определения относительных и средних величин, индексов, анализа рядов динамики. Осуществлялась оценка на основе сравнения, выявления зависимостей и идентификации типов связи. Исследовалась динамика демографических процессов, что позволило сделать обоснованные трактовки обнаруженных результатов, создать практически значимые выводы и предложения.

Результаты. Полученный результат анализа позволил:

1) изучить предпосылки, которые определили существующую структуру трудового ресурса региона;

2) очертить круг факторов, которые прямо или опосредствованно влияют на темпы воссоздания и формирования трудового ресурса территории.

Можно сделать обобщенный вывод: в ближайшей перспективе нельзя прогнозировать кардинальное изменение темпов воссоздания. Существующая система социально-экономических мероприятий, которая используется органами власти, не изменяет ситуацию, а направлена на снижение социального напряжения.

Научная новизна. Новизна результата заключается в осуществлении ретроспективного анализа факторов, которые влияют на формирование трудового ресурса территории.

Практическая значимость. Полученные в исследовании результаты могут быть использованы при создании мероприятий, которые направлены на улучшение демографической ситуации.

Ключевые слова: трудовой ресурс, трудовой потенциал, регион, население, демографическая ситуация, возрастная структура населения, исторические предпосылки.

Dron' E., Andriychuk K., Duma N. LABOR POTENTIAL OF THE REGION: PRECONDITIONS AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT

Purpose. The purpose of exposure and studies of factors, which influence on forming gender and age structures of population, high-quality and quantitative descriptions of labour resource is fixed in basis of research.

Methodology of research. The investigation by the methods of initial analysis of statistical data has been conducted in the article. Among the main methods are: grouping of information, determination of relative and middle sizes, indexes, through analysis of dynamics rows. Estimation was carried out on the basis of comparison, exposure of dependences and authentication of types of interconnection. The dynamics of demographic processes was investigated, that allowed to do the grounded interpretations of revealed results, create meaningful conclusions and suggestions.

Findings. Revealed result of analysis allowed:

1) to learn pre-conditions that have been defined of existing gender and age structure of labour resource of region;

2) to outline the circle of factors that straight or mediated influence on the rates of recreation and forming of labour resource of territory.

It is possible to do the generalized conclusion: it is impossible to forecast the cardinal change of rates of recreation in the nearest prospect. The existing system of social and economic measures that is used by authority does not change a situation but directed to the decline of social tension.

Originality. The novelty of result is to realize the retrospective analysis of factors that influence on forming of labour resource of territory.

Practical value. Obtained results can be used to create public programs and activities aimed at improving of the demographic situation.

Key words: labour resource, labour potential, region, population, demographic situation, age structure of population, historical pre-conditions.



Федорак В.І. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Мета. Метою даного дослідження є розробка механізмів залучення інвестиційних ресурсів та визначення заходів активізації інноваційної діяльності у сфері аграрного виробництва.

Методика дослідження. Теоретико-методологічною основою дослідження є системний підхід та діалектичний метод пізнання інноваційних процесів у сфері аграрного виробництва із залученням інвестиційних ресурсів на оновлення матеріально-технічної бази.

Предметом дослідження є інноваційні процеси, пов'язані з організаційно-економічними й техніко-технологічними змінами, що відбуваються у сфері аграрного виробництва, зокрема системі технічного забезпечення.

Були використані методи аналізу і синтезу інноваційних процесів у вітчизняному і зарубіжному аграрному виробництві, статистичний, розрахунково-конструктивний, нормативний, балансовий та економіко-математичний методи дослідження стану технічного забезпечення та основних напрямів розвитку аграрного виробництва у сучасних умовах, шляхів впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій в аграрне виробництво.

Результати.

1. Проаналізовано стан інноваційної діяльності у сфері аграрного виробництва за 2009-2013 роки і встановлено, що інноваційне підприємництво в Україні знаходиться лише на стадії становлення.

2. Визначено загальні закономірності розвитку інноваційної активності у сфері рослинництва – 57% з переважним впровадженням іноземних розробок за власні джерела інвестування.

3. Підтверджено необхідність обов'язкового врахування наукових досліджень та прогнозів при формуванні стратегії розвитку підприємства.

Наукова новизна. Розроблено концептуальні засади та рекомендації удосконалення інвестиційного забезпечення, направлені на подальший розвиток теоретичних та практичних засад управління інноваційно-інвестиційними процесами у сфері аграрного виробництва.

Практична значущість. Основні положення дослідження можна застосувати у практичній діяльності аграрних підприємств. Дані методичні рекомендації та концептуальні положення можуть забезпечити впровадження інноваційних рішень щодо оновлення матеріально-технічної бази та оптимізації інвестиційних ресурсів аграрних підприємств.

Ключові слова. Інноваційно-інвестиційний розвиток, модернізація аграрного виробництва, технічне оновлення, інноваційна діяльність, аграрне виробництво.

Федорак В.І. ИННОВАЦИОННО -ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РАЗВИТИЕ КАК ОСНОВА АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Цель. Целью данного исследования является разработка механизмов привлечения инвестиционных ресурсов и определение мер активизации инновационной деятельности в сфере аграрного производства.

Методика исследования. Теоретико-методологической основой исследования является системный подход и диалектический метод познания инновационных процессов в сфере аграрного производства с привлечением инвестиционных ресурсов на обновление материально-технической базы.

Предметом исследования являются инновационные процессы связанные с организационно-экономическими и технико-технологическими изменениями, которые происходят в сфере аграрного производства, в частности системе технического обеспечения.

Были использованы методы анализа и синтеза инновационных процессов в отечественном и зарубежном аграрном производстве, статистический, расчетно-конструктивный, нормативный, балансовый и экономико-математический методы исследования состояния технического обеспечения и основных направлений развития аграрного производства в современных условиях, путей внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий в аграрное производство.

Результаты.

1. Проанализировано состояние инновационной деятельности в сфере аграрного производства за 2009-2013 годы и установлено, что инновационное предпринимательство в Украине находится только на стадии становления.

2. Установлены общие закономерности развития инновационной активности в сфере растениеводства - 57% с преимущественным внедрением иностранных разработок за собственные

источники инвестирования.

3. Подтверждена необходимость обязательного учета научных исследований и прогнозов при формировании стратегии развития предприятия.

Научная новизна. Обеспечено дальнейшее развитие теоретических и практических основ управления инновационно-инвестиционными процессами в сфере аграрного производства. Разработаны концептуальные основы и рекомендации совершенствования их инвестиционного обеспечения.

Практическая значимость. Основные положения исследования можно применить в практической деятельности аграрных предприятий. Данные методические рекомендации и концептуальные положения могут обеспечить внедрение инновационных решений по обновлению материально-технической базы и оптимизацию инвестиционных ресурсов аграрных предприятий.

Ключевые слова. Инновационно-инвестиционное развитие, модернизация аграрного производства, техническое обновление, инновационная деятельность, аграрное производство.

Fedorak V.I. INNOVATIVE INVESTMENT DEVELOPMENT AS THE BASIS FOR AGRICULTURAL PRODUCTION

Purpose. The purpose of this study is to develop mechanisms to attract investment resources and identify measures enhance innovation in the field of agriculture.

Methodology of research. Theoretical and methodological basis of the study is a systematic approach and the dialectical method of knowledge innovation processes in the field of agriculture, involving investment of resources to upgrade logistics.

The subject of research is the innovation processes associated with organizational and economic, technical and technological changes taking place in the field of agriculture, including system support.

We used methods of analysis and synthesis of innovative processes in domestic and foreign agricultural production, statistical, accounting-structural, regulatory, and economic balance and mathematical study of technical support and basic directions of development of agricultural production in modern terms by introducing energy saving technologies agriculture.

Findings.

1. The state of innovation in agricultural production in 2009-2013 has been analyzed. It has been found that innovative entrepreneurship in Ukraine is only at its infancy.

2. It has been defined the general pattern of innovation activity in the plant - 57% with prevailing implementation of international developments for their own sources of investment.

3. The need mandatory consideration of research and forecasts in the formation of development strategy of enterprise has been confirmed.

Originality. Conceptual framework and guidelines of improving their software investment have been developed. These guidelines directed to the further development of theoretical and practical foundations of management of innovation and investment processes in the field of agricultural production.

Practical value. The main provisions of research can be applied in practical activity of agricultural enterprises. These guidelines and conceptual implementation can provide innovative solutions to update the material and technical base and optimize investment resources of agricultural enterprises.

Keywords. Innovation and investment development, modernization of agrarian production, technical updates, innovative activity, agrarian production.



Никончук В.М., Цимбріляк К.С. РОЛЬ ТА ДІЇ КЕРІВНИКА В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ КОНФЛІКТУ

Мета дослідження. Мета дослідження полягає в тому, щоб розкрити теоретичні основи виникнення конфліктних ситуацій та розробці практичних навиків щодо впровадження ефективних шляхів розв'язання конфліктних ситуацій та підвищення стресовитривалості колективу підприємства.

Методика дослідження. При підготовці та написанні наукової статті використовувалися наступні методи дослідження: системний підхід; абстрактно-логічний (для теоретичних узагальнень результатів та формулювання висновків); статистично-економічний, графічний (для виявлення тенденцій розвитку досліджуваних явищ, встановлення причин зміни окремих параметрів); монографічний; методи індивідуальних та групових експертних оцінок.

Результати. Як результат дослідження авторами:

- 1) обґрунтовано виникнення конфліктних ситуацій в організації та їх різноманітність;
- 2) розглянуто стилі впливу на підлеглих залежно від компетентності керівника;
- 3) визначено роль керівника у вирішенні конфліктних ситуацій серед працівників колективу.
- 4) оптимізовано алгоритм діяльності керівників з урегулювання конфліктів серед підлеглих;
- 5) розроблено напрями стратегічного управління конфліктами з використанням професійних, творчих знань і вмінь та практичного досвіду роботи з колективом.

Наукова новизна. Запропоновано ефективні напрями вирішення конфліктних ситуацій керівником підприємства, суть яких полягає в поглибленні професійних, практичних та інтелектуальних здібностей менеджера при роботі із підлеглими.

Практична значущість. Практичне впровадження результатів дослідження сприятиме вирішенню конфліктних ситуацій, допоможе керівникові осмислити свої дії в конфлікті, оптимізувати алгоритм діяльності з урегулювання конфліктів серед підлеглих.

Ключевые слова. Керівник, підлегли, конфлікти, діагностики конфликтных ситуаций, регулювання.

Никончук В.М., Цимбриляк К.С. РОЛЬ И ДЕЙСТВИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ КОНФЛИКТА

Цель исследования заключается в том, чтобы раскрыть теоретические основы возникновения конфликтных ситуаций и разработке практических навыков относительно внедрения эффективных путей решения конфликтных ситуаций и повышения стрессоустойчивости коллектива предприятия.

Методика исследования. При подготовке и написании научной статьи использовались следующие методы исследования : системный подход; абстрактно логичен (для теоретических обобщений результатов и формулировки выводов); статистически-экономический, графический(для выявления тенденций развития исследуемых явлений, установления причин изменения отдельных параметров); монографический; методы индивидуальных и групповых экспертных оценок.

Результаты. Как результат исследования авторами:

- 1) Обосновано возникновение конфликтных ситуаций в организации и их разнообразие;
- 2) Рассмотрены стили влияния на подчиненных в зависимости от компетентности руководителя;
- 3) Определена роль руководителя в решении конфликтных ситуаций среди работников коллектива.

1) Оптимизирован алгоритм деятельности руководителей из урегулирования конфликтов среди подчиненных;

2) разработаны направления стратегического управления конфликтами с использованием профессиональных, творческих знаний и умений и практического опыта работы с коллективом.

Научная новизна. Предложены эффективные направления решения конфликтных ситуаций руководителем предприятия, суть которых заключается в углублении профессиональных, практических и интеллектуальных способностей менеджера при работе с подчиненными.

Практическая значимость. Практическое внедрение результатов исследования будет способствовать решению конфликтных ситуаций, поможет руководителю осмыслить свои действия в конфликте, оптимизировать алгоритм деятельности по урегулированию конфликтов среди подчиненных.

Ключевые слова. Руководитель, подчиненные, конфликты, диагностики конфликтных ситуаций, регулирование.

Nykonchuk V.M., Tsymbriyak K.S. ROLE AND ACTIONS OF THE SUPERVISOR IN THE PROCESS OF CONFLICT DEVELOPMENT

Purpose. The research aim is to uncover theoretical bases of the origin of conflict situations and to develop practical skills for implementation of effective ways to resolve conflict situations and increase the stress endurance of the enterprise body.

Methodology of research. For preparation and writing of the scientific article the next methods of research were used: systematic approach; abstractly logical (for theoretical generalizations of results and formulation of conclusions); statistically-economic, graphic (for the exposure of progress of the investigated phenomena, establishment of change reasons of separate parameters); monographic; methods of individual and group expert estimations.

Findings. As a result of research the authors:

1. have substantiated the origin of conflict situations in organizations and their variety;
2. have considered the styles of influence on the subordinates depending on the competence of leader;
3. have defined the role of leader in resolving of conflict situations among the employees.
4. have optimized the algorithm of leaders' activity on the settlement of conflicts among subordinates;
5. have developed the strategic management of conflicts with the use of professional, creative knowledge and skills and practical experience with a collective.

Originality. Effective directions of solving the conflict situations by a leader of the enterprise, essence of which consists in the deepening of professional, practical and intellectual capabilities of the manager working with subordinates have been offered.

Practical value. The practical introduction of research results will contribute to solving conflict situations, help managers to understand its actions in the conflict, optimize the algorithm of activity on the settlement the conflicts among subordinates.

Key words: ILeader, subordinates, conflicts, diagnostics of conflict situations, regulation.



Коновалов Ю.О., Миронов О.В. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ: ПОНЯТТЯ, ФУНКЦІЇ, КОМПОНЕНТИ

Мета. Метою статті є розкриття поняття управління митними ризиками в системі Міністерства доходів і зборів України.

Методика дослідження. При дослідженні теми в роботі було використано такі загальні наукові методи: аналіз (для розуміння сутності ризику, було проаналізовано його основні складові та характеристики) і синтез, дедукція (спочатку проаналізовано систему управління ризиками в загальному, а потім детально по рівнях системи), абстрагування (відокремлення істотної інформації від неістотної), класифікація (поділ та групування ризиків за певною ознакою) та метод узагальнення, за допомогою якого було зроблено загальні висновки.

Результати. У статті розкрито поняття управління митними ризиками в Міністерстві доходів і зборів України. Вибудовано систему управління ризиками. Визначено функції цілі та завдання системи управління ризиками в митній справі.

Наукова новизна. Обґрунтовано поняття «система управління ризиками», що дозволить вдосконалити систему «Ризик-менеджменту» в Міністерстві доходів і зборів України. Визначено мету організації системи управління ризиками в Міністерстві доходів і зборів України

Практична значущість. Матеріали та напрацювання статті можуть бути використані спеціалістами Міністерства доходів і зборів України, для вдосконалення існуючої системи управління ризиками, що в подальшому забезпечить більш точне попередження виникнення митних ризиків.

Ключові слова: Міністерство доходів і зборів України, ризик, система, управління, митна справа, об'єкт, компоненти.

Коновалов Ю.А., Миронов А.В. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ: ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ, КОМПОНЕНТЫ

Цель. Целью статьи является раскрытие понятия управления таможенными рисками в системе Министерства доходов и сборов Украины.

Методика исследования. При исследовании темы в работе были использованы следующие общие научные методы: анализ (для понимания сущности риска, были проанализированы его основные составляющие и характеристики) и синтез, дедукция (сначала проанализированы систему управления рисками в общем, а затем подробно по уровням системы), абстрагирование (отделение существенной информации от несущественной), классификация (деление и группировки рисков по определенному признаку) и метод обобщения, с помощью которого было сделано выводы.

Результаты. В статье раскрыто понятие управления таможенными рисками в Министерстве доходов и сборов Украины. Выстроена система управления рисками. Определены функции цели и задачи системы управления рисками в таможенном деле.

Научная новизна. Обосновано понятие «система управления рисками», что позволит усовершенствовать систему «Риск-менеджмента» в Министерстве доходов и сборов Украины. Определена цель организации системы управления рисками в Министерстве доходов и сборов Украины.

Практическая значимость. Материалы и наработки статьи могут быть использованы специалистами Министерства доходов и сборов Украины, для совершенствования существующей системы управления рисками, в дальнейшем обеспечит более точное предупреждение возникновения таможенных рисков.

Ключевые слова: Министерство доходов и сборов Украины, риск, система, управление, таможенное дело, объект, компоненты.

Konovallor Y.O., Mironov A.V. RISK MANAGEMENT SYSTEM: CONCEPT, FUNCTIONS, COMPONENTS

Purpose. The aim of the article is to outline the concept of the customs risk management in the Ministry of income and taxes of Ukraine.

Research Methodology. In the study of the theme the following general research methods were used: analysis (its main components and characteristics were analyzed to understand the nature of the risk), and synthesis, deduction (initially we analyzed risk management in general, and then levels of the system in detail), abstraction (separation of the essential information from nonessential), classification (division and

grouping of risks according to certain characteristics) and synthesis method by which general conclusions were made.

Results. This article deals with the concept of the customs risk management in the Ministry of income and taxes of Ukraine. The risk management system was built. Functions, goals and objectives of the risk management system in customs were defined.

Scientific novelty. The notion of «the risk management» were grounded, that will improve the system of «Risk Management» in the Ministry of income and taxes of Ukraine. The objective of the risk management in the Ministry of income and taxes of Ukraine was defined.

The practical significance. Materials and results of the article can be used by specialists of the Ministry of income and taxes of Ukraine for the improvement of the existing risk management system, which will provide more accurate prevention of the customs risk.

Keywords: Ministry of income and taxes of Ukraine, risk, system management, customs, object, components.



Ратинський В.В. ВИКОРИСТАННЯ CONJOINT-АНАЛІЗУ НА РИНКУ СВІТЛИХ НАФТОПРОДУКТІВ

Метою статті є обґрунтування особливостей використання спільного аналізу під час проведення маркетингових досліджень на вітчизняному роздрібному ринку світлих нафтопродуктів.

Методика дослідження. Залучення маркетингового інструментарію до всіх сфер економічного життя зумовлює теоретичний і практичний інтерес до алгоритмізації планування діяльності за різними напрямками маркетингу. Пріоритетне значення серед подібних алгоритмів планування, поза сумнівом, належить розробці обґрунтованої діяльності з проведення маркетингових досліджень. Методологічні основи проведеного маркетингового дослідження складаються з загально-наукових методів, а саме: системного аналізу, комплексного підходу, програмно-цільового планування, аналітико-прогностичних методів. Для збирання інформації використовувалися різні методи і алгоритми збирання інформації: опитування, спостереження, а також різноманітні методи обробки та аналізу даних. Метод опитування споживачів проводився, для виявлення їхніх намірів щодо попиту на товар. Збирання даних проводилося різними методами: з заповненням анкет чи листів опитування респондентами під час бесіди віч-на-віч чи по телефону. При обробці даних використовувався метод підсумовування груп відповідей і встановлення їх відсотків за варіантами відповідей.

Результати. На основі проведеного дослідження розроблено і опрацьовано алгоритм проведення маркетингового дослідження за допомогою методу спільного аналізу на ринку світлих нафтопродуктів. Розглянуто особливості використання спільного аналізу на ринку світлих нафтопродуктів, проаналізовано ряд факторів впливу на роздрібну ціну на ринку світлих нафтопродуктів в умовах конкуренції, визначено основні фактори вибору цінової політики мережами автозаправних комплексів на етапі формування стратегії підприємства. Виокремлено сильні та слабкі сторони при виборі рівня ціни пального, яке пропонується потенційним покупцям, проаналізовано перспективи її зміни на основі conjoint-аналізу. Визначено основні переваги та недоліки використання conjoint-аналізу на ринку світлих нафтопродуктів, вказано на прихований потенціал використання певних видів аналізу під час проведення маркетингових досліджень.

Наукова новизна полягає у виявленні особливостей проведення маркетингових досліджень з використанням методу спільного аналізу на ринку світлих нафтопродуктів.

Практична значущість полягає у можливості впровадження алгоритму маркетингового дослідження на ринку світлих нафтопродуктів і отриманні конкретних результатів – потреб і побажань потенційних клієнтів, стосовно окремих видів пального. Враховуючи основну світову динаміку загострення конкуренції на ринку продажу світлих нафтопродуктів, проблема використання статистичних методів під час проведення маркетингових досліджень стає все гострішою.

Ключові слова: спільний аналіз, ціна, пальне, покупець, світлі нафтопродукти, якість пального

Ратинский В.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ CONJOINT - АНАЛИЗА НА РЫНКЕ СВЕТЛЫХ НЕФТЕПРОДУКТОВ

Целью статьи является обоснование особенностей использования общего анализа при проведении маркетинговых исследований на отечественном розничном рынке светлых нефтепродуктов.

Методика исследования. Привлечение маркетингового инструментария во все сферы экономической жизни обуславливает теоретический и практический интерес к алгоритмизации планирования деятельности по различным направлениям маркетинга. Приоритетное значение среди подобных алгоритмов планирования, несомненно, принадлежит разработке обоснованной деятельности по проведению маркетинговых исследований. Методологические основы проведенного маркетингового исследования состоят из общенаучных методов, а именно: системного анализа, комплексного подхода, программно - целевого планирования, аналитико - прогностических методов. Для сбора информации использовались различные методы и алгоритмы сбора информации: опрос,

наблюдение, а также различные методы обработки и анализа данных. Метод опроса потребителей проводился, для выявления их намерений относительно спроса на товар. Сбор данных проводился разными методами: с заполнением анкет или опросных листов респондентами во время беседы с глазу на глаз или по телефону. При обработке данных использовался метод суммирования групп ответов и установления их процентов по вариантам ответов.

Результаты. На основе проведенного исследования разработан и обработан алгоритм проведения маркетингового исследования с помощью метода совместного анализа на рынке светлых нефтепродуктов. Рассмотрены особенности использования общего анализа на рынке светлых нефтепродуктов, проанализирован ряд факторов влияния на розничную цену на рынке светлых нефтепродуктов в условиях конкуренции, определены основные факторы выбора ценовой политики сетями автозаправщик комплексов на этапе формирования стратегии предприятия. Выделены сильные и слабые стороны при выборе уровня цены горючего, предлагается потенциальным покупателям, проанализированы перспективы ее изменения на основе conjoint - анализа. Определены основные преимущества и недостатки использования conjoint - анализа на рынке светлых нефтепродуктов, указано на скрытый потенциал использования определенных видов анализа при проведении маркетинговых исследований.

Научная новизна заключается в выявлении особенностей проведения маркетинговых исследований с использованием метода совместного анализа на рынке светлых нефтепродуктов.

Практическая значимость заключается в возможности внедрения алгоритма маркетингового исследования на рынке светлых нефтепродуктов и получении конкретных результатов - потребностей и пожеланий потенциальных клиентов, относительно отдельных видов топлива. Учитывая основную мировую динамику обострения конкуренции на рынке продажи светлых нефтепродуктов, проблема использования статистических методов при проведении маркетинговых исследований становится все более острой.

Ключевые слова: общий анализ, цена, топливо, покупатель, светлые нефтепродукты, качество топлива

Ratynskiy V. USE OF CONJOINT ANALYSIS IN THE LIGHT OIL MARKET

Purpose. The purpose of the article is to substantiation the characteristics of the collaborative analysis when conducting market research on the domestic retail market of light oil.

Methodology of research. Attraction marketing tools to all areas of economic life makes theoretical and practical interest in planning algorithms in various areas of marketing. The priorities among these scheduling algorithms will surely be based development activities in marketing research. The article deals with peculiarities of using a conjoint analysis in the light oil market, analyzes a number of factors influencing a retail price on the competitive light oil market, and defines main factors in choosing a price policy by filling station networks at the stage of developing company's strategy. Methodological basis of market research consist of general scientific methods, namely, systems analysis, an integrated approach, program and target planning and analytical and prognostic methods.

Different methods and data collection algorithms: a survey, observation, and various methods of processing and analyzing data were used to collect the information. Method of consumer survey was conducted to identify their intentions to demand for goods. Data collection was carried out by various methods: filling out the application forms or letters survey respondents during the interviews face-to-face or by telephone. In processing the data the method of summation of group responses and establishing their interest for choice answers.

Findings. Based on the survey was developed and elaborated algorithm of marketing research for the method of joint analysis of the market of light oil.

Peculiarities of using of joint analysis on the market of light petroleum products have been considered. A number of factors influencing on the retail price on the market of light petroleum products in a competitive environment has been analyzed. The main factors in choosing the pricing policy by networks of filling stations at the stage of formation of strategy of the enterprise have been defined.

The strengths and weaknesses sides in choosing the level of prices of fuel, which is offered to potential buyers has been allocated, prospects of its change on the basis of conjoint-analysis have been analyzed. Hidden potential of using certain types of analysis during the marketing research has been indicated.

Originality. Scientific novelty is to identify the characteristics of marketing research using the joint analysis of the market of light oil.

The practical value is to conduct the algorithm of market research on light oil market and obtaining concrete results - the needs and wishes of potential customers for individual fuels. Given the major global dynamics of increased competition on the market of sale of light oil problem using statistical methods during the marketing research is becoming more acute.

Keywords: conjoint analysis, price, fuel, purchases, light oil, fuel quality.

Шуран І. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОГЛЯДУ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Мета. Визначення наявних кадрових питань пов'язаних із перерозподілом, перекваліфікацією та реструктуризацією персоналу, які виникають в процесі диверсифікації машинобудівного підприємства.

Методика дослідження. Запропонований алгоритм формування кадрового складу підприємства в процесі диверсифікації включає в собі проходження чотирьох етапів. Першим етапом є перевірка відповідності наявних на підприємстві працівників тим професіям, які необхідні для диверсифікованого виробництва. На даному етапі формується модель кадрового забезпечення підприємства до і після проведення диверсифікаційних змін. Другий етап передбачає створення матриць, які описували б наявний склад персоналу та вимоги, щодо персоналу за певними характеристиками. Третій етап стосується узгодження створених матриць, а саме пошуку відповідностей між наявним та необхідним кадровим складом підприємства. При цьому необхідно скласти рівняння відповідності розв'язком якого буде шукана матриця оптимізації кадрового складу підприємства відповідно до вимог диверсифікації. На четвертому етапі ми отримуємо матрицю оптимізації кадрового складу підприємства відповідно до основних вимог диверсифікації.

Результати. Розроблено та запропоновано алгоритм формування кадрового складу підприємства в процесі диверсифікації. Його зміст полягає в тому, що для підприємств машинобудівної галузі існує чіткий розподіл певних обов'язків, які повинен виконувати працівник відповідно до тієї чи іншої професії. Самі професії визначаються вимогами виробництва, а точніше, технологічними складовими виробництва. Тобто, для виробництва того чи іншого виробу необхідно застосувати певну технологію, відповідно до якої потрібно залучити визначену кількість працівників відповідних професій (токарі, фрезерувальники, шліфувальники і т. ін.). Отже, враховуючи існуючу кількість працівників певних професій на підприємстві та відповідні зміни у цій кількості в процесі диверсифікації, визначається відповідність кадрового забезпечення підприємства новим вимогам та проводиться ефективне формування трудового потенціалу машинобудівного підприємства.

Наукова новизна. Вперше розроблено основні чотири етапи формування кадрового складу машинобудівного підприємства в процесі диверсифікації його діяльності.

Практична значущість. Розроблено коефіцієнт, який дозволяє визначити відповідність працівників технологічним вимогам, які є на машинобудівному підприємстві, а також склалися в процесі диверсифікації.

Ключові слова: диверсифікація, кадровий потенціал, кадрове забезпечення, машинобудівне підприємство.

Шуран И.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Цель. Определение имеющихся кадровых вопросов, связанных с перераспределением, переквалификацией и реструктуризацией персонала, возникающие в процессе диверсификации машиностроительного предприятия.

Методика исследования. Предложенный алгоритм формирования кадрового состава предприятия в процессе диверсификации включает в себя прохождение четырех этапов. Первым этапом является проверка соответствия имеющихся на предприятии работников тем профессиям, которые необходимы для диверсифицированного производства. На данном этапе формируется модель кадрового обеспечения предприятия до и после проведения диверсификационными изменений. Второй этап предусматривает создание матриц, описывающие наличный состав персонала и требования, предъявляемые к персоналу по определенным характеристикам. Третий этап касается согласования созданных матриц, а именно поиска соответствий между имеющимся и необходимым кадровым составом предприятия. При этом необходимо составить уравнение соответствия решением, которого будет искомая матрица оптимизации кадрового состава предприятия в соответствии с требованиями диверсификации. На четвертом этапе мы получаем матрицу оптимизации кадрового состава предприятия в соответствии с основными требованиями диверсификации.

Результаты. Разработан и предложен алгоритм формирования кадрового состава предприятия в процессе диверсификации. Его смысл состоит в том, что для предприятий машиностроительной отрасли существует четкое разделение определенных обязанностей, которые должен выполнять работник в соответствии с той или иной профессией. Сами профессии определяют требования производства, а точнее, технологическими составляющими производства. То есть, для производства того или иного изделия необходимо применить определенную технологию, согласно которой нужно привлечь определенное количество работников соответствующих профессий (токари, фрезеровщики, шлифовщики и т.д.). Итак, учитывая существующее количество работников определенных профессий на предприятии и соответствующие изменения в этом количестве в процессе диверсификации, определяется соответствие кадрового обеспечения предприятия новым требованиям и проводится эффективное формирование трудового потенциала машиностроительного предприятия.

Научная новизна. Впервые разработаны основные четыре этапа формирования кадрового состава машиностроительного предприятия в процессе диверсификации его деятельности.

Практическая значимость. Создан коэффициент, позволяющий определить соответствие предприятия технологическим требованиям, которые есть в компании и сложились как в процессе диверсификации, так и без нее.

Ключевые слова: диверсификация, кадровый потенциал, кадровое обеспечение, машиностроительное предприятие.

Shuran I.V. EFFECTIVENESS OF DIVERSIFICATION OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES FROM THE VIEW OF STAFFING

Purpose. Determination of available personnel matters related to the redistribution, rehabilitation and restructuring of personnel arising during the diversification of building enterprise.

Methods of research. The offered algorithm of the personnel formation in the enterprise in the process of the diversification includes four stages. The first step is to check the conformity of existing employees in the company to the professions that are required for diversified production. At this stage the model of staff ensuring of the company before and after the change of diversification is formed. The second stage involves the creation of matrices, which would describe the existing personnel and requirements as for the personnel on certain characteristics. The third stage concerns the sequence of created matrices, namely finding correspondences between available and required personnel of the company. It is necessary to make the equation of correspondence according to which the required matrix of optimizing staffing company in accordance with the requirements of diversification will be the solution. In the fourth stage, we obtain the matrix of optimizing staffing company in accordance with the basic requirements of diversification.

Findings. The algorithm of forming the company personnel in the process of diversification has been developed and proposed. Its meaning is that in the machine-building industry there is a clear separation of certain duties that an employee must perform according to a particular profession. The professions themselves are determined by the requirements of the production, or rather the technological components of manufacturing. That is, for the production of a certain product it is necessary to apply a technique according to which you need to attract a certain number of employees of the required professions (turners, millers, grinders, etc.). Thus, taking into account the current number of specific professions in the company and related changes in its number in the process of diversification, the correspondence of company staffing to new requirements is determined and an efficient formation of labor capacity of machine-building enterprise is carried out.

Originality. Four main stages of forming the personnel of the engineering company in the process of the diversification of its activities have been developed for the first time.

Practical value. Coefficient which allows to determine the compliance of the employees with technological requirements that are established in the engineering company and were created in the process of diversification has been developed.

Key words: diversification, human resources, staffing, machine-building enterprise.



Юрків М.Т. УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ БАНКІВ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА ПРОГРАМИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Мета. Зумовлена необхідністю проведення аналізу банківської системи України в частині проведення банками кредитної політики, а також причин та наслідків появи у кредитному портфелі всієї банківської системи проблемних кредитів і їх вплив на стан та ліквідність фінансової системи України.

Методика дослідження. Сукупність загально-наукових методів збирання, обробки і аналізу матеріалів про стан і вдосконалення управління забезпечує успішну реалізацію цілей та завдань дослідження. Методологічною основою проведених у статті досліджень були сучасні зарубіжні та вітчизняні наукові підходи й тенденції з розробки проблем менеджменту, статистики, економічної теорії, психології, соціології, суміжних з ними та інших наук. В процесі написання статті були використані такі методи дослідження, як порівняльний (в частині аналізу різних років і їх співставлення), статистичний (в процесі графічного зображення структури кредитного портфеля банків), системний (під час аналізу стану всієї банківської системи України), синергетичний (в частині впливу рівня проблемних кредитів на стабільність функціонування банківської й фінансової системи України загалом).

Результати. На основі проведеного дослідження визначено, що після грізкого досвіду фінансової кризи, яка почалась у 2008 році банки стали більш обережнішими та більш виваженішими в прийнятті рішень по відношенню до клієнтів, яким видаються позики. Отриманими результатами дослідження встановлено, що рівень кредитування української економіки залежить перш за все від довіри

населення до банківських установ, показником чого виступають заощадження населення на банківських рахунках – депозитах на відповідний термін зберігання. Крім того, практично усі банки зацікавлені і йдуть на співпрацю зі своїми клієнтами з метою забезпечення максимального повернення виданих на позики коштів, що своєю чергою проявляється у виробленні різних програм та підходів банківських установ у реструктуризації прострочених кредитів.

Наукова новизна. Обґрунтовано залежності рівня проблемних кредитів у банківській системі України від рівня платоспроможності населення та впливу прострочених кредитів на стійкість всієї вітчизняної банківської системи.

Практична значущість. Отримані результати дослідження дозволяють виробити більш прагматичніший і раціональніший підхід банківських установ до процесу кредитування посилаючись виключно на реальну платоспроможність позичальників.

Ключові слова: економіка, управління, проблемні кредити, банки, Україна.

Юрків Н.Т. УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМ БАНКОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ПРОГРАММЫ УКРАИНСКИХ БАНКОВ

Цель. Обусловлена необходимостью проведения анализа банковской системы Украины в части проведения банками кредитной политики, а также причин и последствий появления в кредитном портфеле всей банковской системы проблемных кредитов и их влияние на состояние и ликвидность финансовой системы Украины.

Методика исследования. Совокупность общеобразовательных научных методов сбора, обработки и анализа материалов о состоянии и совершенствовании управления обеспечивает успешную реализацию целей и задач исследования. Методологической основой проведенных в статье исследований были современные зарубежные и отечественные научные подходы и тенденции в разработке проблем менеджмента, статистики, экономической теории, психологии, социологии, смежных с ними и других наук. В процессе написания статьи были использованы следующие методы исследования, как сравнительный (в части анализа разных лет и их сопоставление), статистический (в процессе графического изображения структуры кредитного портфеля банков), системный (при анализе состояния всей банковской системы Украины), синергетический (в части влияния уровня проблемных кредитов на стабильность функционирования банковской и финансовой системы Украины в целом).

Результаты. На основе проведенного исследования определено, что после горького опыта финансового кризиса, который начался в 2008 году банки стали более осторожными и более взвешенными в принятии решений в отношении клиентов, которым выдаются ссуды. Полученными результатами исследования установлено, что уровень кредитования украинской экономики зависит прежде всего от доверия населения к банковским учреждениям, показателем чего выступают сбережения населения на банковских счетах - депозитах на соответствующий срок хранения. Кроме того, практически все банки заинтересованы и идут на сотрудничество со своими клиентами с целью обеспечения максимального возврата выданных займа средств, в свою очередь проявляется в выработке различных программ и подходов банковских учреждений в реструктуризации просроченных кредитов.

Научная новизна. Обоснованно зависимости уровня проблемных кредитов в банковской системе Украины от уровня платежеспособности населения и влияния просроченных кредитов на устойчивость всей отечественной банковской системы.

Практическая значимость. Полученные результаты исследования позволяют выработать более прагматичный и рациональный подход банковских учреждений к процессу кредитования ссылаясь исключительно на реальную платежеспособность заемщиков.

Ключевые слова: экономика, управления, проблемные кредиты, банки, Украина.

Yurkiv M.T. MANAGING PROBLEM LOANS TO BANKS: NEW APPROACHES AND PROGRAMS OF THE UKRAINIAN BANKS

Purpose. Due to the need to analyze the banking system of Ukraine regarding the Bank's credit policy as well as the causes and consequences of the emergence of the loan portfolio of the banking system NPLs and their impact on the liquidity of the financial of Ukraine.

Methodology of research. A set of general scientific methods of collection, processing and analysis of materials on the status and improving management ensures successful implementation of the goals and objectives of the study. The methodological basis of research conducted in the article are modern foreign and domestic scientific approaches and trends of the development problems of management, statistics, economics, psychology, sociology, allied with them and other sciences. In the process of writing were used research methods such as comparative (in different years of analysis and their comparison), statistical (in the graphic structure of the loan portfolio), the system (the analysis of the entire banking system of Ukraine), synergistic (in influence the level of bad loans on the stability of the banking and financial system of Ukraine as a whole).

Findings. It's determined that after the bitter experience of the financial crisis that began in 2008, banks have become more cautious and more restrained in decision-making in relation to clients who are given loans. Results of the research found that the level of credit Ukrainian economy depends primarily on public confidence in the banking institutions, which are the measure savings in bank accounts - deposits on the appropriate shelf. In addition, virtually all banks are interested to cooperate with our clients to maximize the return on loans granted funds, which in turn manifests itself in the development of various programs and policies of banking institutions in the restructuring of non-performing loans.

Originality. It has been substantiated the dependence of the level of NPLs in the banking system of Ukraine on the level of solvency of the population and the impact of bad loans on the stability of the entire domestic banking system.

Practical value. These findings allow to develop more pragmatic and rational approach to the process of banks lending referring only to the actual creditworthiness of borrowers.

Key words: economy, management, problem loans, banks, Ukraine.



Кудряк Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ РЕІНЖІНІРИНГУ БАНКІВСЬКИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних основ проведення реінжинірингу бізнес-процесів у банківській сфері.

Методика дослідження. Для розкриття сутності реінжинірингу бізнес-процесів, зокрема, у банківській діяльності було використано методи аналізу, синтезу та дедукції для виділення етапів та формулювання критеріїв оптимізації BPR і компетентності учасників реінжинірингу. Історичний метод використано для дослідження еволюції становлення та розвитку концепції реінжинірингу бізнес-процесів, методи аргументації і порівняння – для з'ясування особливостей проведення реінжинірингу бізнес-процесів у банківських установах, а метод узагальнення – для формулювання загальних висновків.

Результати. Визначено переваги та недоліки застосування реінжинірингу у порівнянні з консервативним підходом до управління банківським бізнесом. Проаналізовано та систематизовано процедуру та етапи проведення реінжинірингу бізнес-процесів. Розкрито особливості впливу специфіки банківської діяльності на розроблення та реалізацію реінжинірингових схем оптимізації та посилення конкурентних позицій установ на ринку.

Наукова новизна. У результаті дослідження було запропоновано критерії оптимізації реінжинірингу та компетентності його учасників, суть яких полягає у формулюванні та виборі переліку чітких орієнтирів для проведення реінжинірингу банківської діяльності, що дасть змогу досягнути оптимальних результатів, уникнути конфлікту стратегічних цілей розвитку банку та максимально мотивувати персонал банку стабільно ефективно працювати у системі, що еволюціонує та змінюється на усіх етапах цього процесу.

Практична значимість. Обґрунтовано необхідність використання реінжинірингу як ефективного інструмента управління бізнес-процесами в банку. Впровадження результатів дослідження дасть змогу оптимізувати систему управління банківською установою, сприятиме подовженню життєвого циклу діяльності установи на ринку та підвищенню її конкурентоспроможності, удосконалити механізми корпоративного управління в банку.

Ключові слова: банк, реінжиніринг бізнес-процесів (BPR), кризовий реінжиніринг, реінжиніринг розвитку, критерії оптимізації BPR в банку.

Кудряк Ю.В. ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕИНЖИНИРИНГА БАНКОВСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Цель статьи заключается в исследовании теоретических основ проведения реинжиниринга бизнес-процессов в банковской сфере.

Методика исследования. Для раскрытия сущности реинжиниринга бизнес-процессов, в частности, в банковской деятельности были использованы методы анализа, синтеза и дедукции для выделения этапов и формулировки критериев оптимизации BPR и компетентности участников реинжиниринга. Исторический метод использован для исследования эволюции становления и развития концепции реинжиниринга бизнес-процессов, методы аргументации и сравнения – для раскрытия особенностей проведения реинжиниринга бизнес-процессов в банковских учреждениях, а метод обобщения – для формулировки общих выводов.

Результаты. Определены преимущества и недостатки применения реинжиниринга по сравнению с консервативным подходом к управлению банковским бизнесом. Проанализированы и систематизированы процедура и этапы проведения реинжиниринга бизнес-процессов. Раскрыты особенности влияния специфики банковской деятельности на разработку и реализацию

реінжинірингових схем оптимізації і усилення конкурентних позицій учреджень на ринку.

Наукова новизна. В результаті дослідження були запропоновані критерії оптимізації реінжиніринга і компетентності його учасників, суть яких заключається в формулюванні і виборі переліку чітких орієнтирів для проведення реінжиніринга банківської діяльності, що дозволить досягти оптимальних результатів, уникнути конфлікту стратегічних цілей розвитку банку і максимально мотивувати персонал банку стабільно ефективно працювати в системі, що еволюціонує і змінюється на всіх етапах цього процесу.

Практична значимість. Обґрунтована необхідність використання реінжиніринга як ефективного інструмента управління бізнес-процесами в банку. Впровадження результатів дослідження дозволить оптимізувати систему управління банківським учредженням, буде сприяти продовженню життєвого циклу діяльності учредження на ринку і підвищенню його конкурентоспроможності, удосконалити механізми корпоративного управління в банку.

Ключові слова: банк, реінжиніринг бізнес-процесів (BPR), кризовий реінжиніринг, реінжиніринг розвитку, критерії оптимізації BPR в банку.

Kudlyak Y.V. FEATURES OF CARRYING OUT THE REENGINEERING OF BANKING BUSINESS PROCESSES IN THE CONDITIONS OF COMPETITIVE ENVIRONMENT

Purpose. The purpose of the article is to research the theoretical bases of carrying out the business processes reengineering in the banking sector.

The methodology of the study. To expose the nature of business process reengineering, particularly in banking, methods of analysis, synthesis and deduction have been used for highlighting the stages and formulating optimization criteria of BPR and reengineering participants' competence. The historical method has been used to study the evolution formation and develop the concept of business process reengineering, methods of reasoning and comparison are to find out the specifics of business process reengineering in the banking industry, and method of synthesis is to formulate general conclusions.

Results. The advantages and disadvantages of the reengineering applying in the comparison with a conservative approach to the management of the banking business have been specified. The procedure and stages of business processes reengineering have been analyzed and systematized. Peculiarities of influence of the banking activity specifics on the development and implementation of reengineering optimization schemes and strengthening the competitive positions of the institutions on the market have been revealed.

Scientific novelty. In the research the criteria of reengineering optimization and participants' competence has been proposed. The implementation of these criteria enables to improve the formulation and effectiveness of goals selection for the reengineering of banks, that allows to avoid conflicts and achieve best results of strategic development, also to motivate the bank staff for more effective work in the system, which evolves and changes at all stages of the BRP.

Practical significance. The necessity of using reengineering as an effective tool for managing business processes in bank has been revealed. Implementation of the research results enables to optimize the bank management system, prolong the life cycle of the bank activity at the market, increase the bank competitiveness and improve the mechanisms of corporate governance

Key words: bank, business process reengineering (BPR), crisis reengineering, reengineering of development, optimization criteria of BPR in the bank.



Левенець О.В. ПРАГМАТИКА ВДОСКОНАЛЕННЯ МОБІЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Мета. Метою статті є визначення основних шляхів підвищення ефективності наповнення дохідної частини місцевих бюджетів України за рахунок оптимізації процесу податкових надходжень.

Методика дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є основні положення сучасної теорії фінансів і теорій місцевого самоврядування, наукові праці відомих вітчизняних і зарубіжних учених, що стосуються розвитку та оптимізації формування доходів місцевих бюджетів у сучасних умовах.

В роботі використані сучасні методи дослідження, зокрема: логічного аналізу, методів формальної та діалектичної логіки, узагальнення літературних та інформаційних джерел, наукового абстрагування з метою визначення формування податкових надходжень місцевих бюджетів. Застосування методів порівняльного та статистичного аналізу, методів кількісного і якісного аналізу, а також наукового передбачення та прогнозування сприяло наданню пропозицій щодо підвищення ефективності формування дохідної частини місцевих бюджетів України за рахунок податкових надходжень.

Результати. У статті розглянуто проблему реалізації фіскальної політики України. Проаналізовано закономірності податкової системи, здійснено аналіз видаткової вітчизняної політики.

Запропоновано напрями реформування системи наповнення дохідної частини місцевих бюджетів України за рахунок оптимізації процесу мобілізації податкових надходжень.

Наукова новизна. Новизна статті полягає в поглибленні теоретико-концептуальних та прикладних засад формування податкових надходжень та визначення основних шляхів підвищення ефективності наповнення дохідної частини місцевих бюджетів України за рахунок оптимізації процесу податкових надходжень.

Практична значущість Практична значимість отриманих результатів полягає у можливості використання результатів дослідження у діяльності державних фінансових органів, що регулюють та контролюють процеси формування доходів місцевих бюджетів в Україні. Основні ідеї і висновки статті можуть бути використані для більш глибокого аналізу фінансово-економічної ситуації в Україні, а також при розробці заходів щодо зменшення негативних наслідків сучасної економічної кризи на наповнюваність дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок податкових надходжень.

Ключові слова. Місцеві бюджети, місцеві податки та збори, економічний потенціал територій, децентралізація, територіальні громади, механізм формування фінансових ресурсів.

Левенец О.В. ПРАГМАТИКА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОБИЛИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ К МЕСТНЫМ БЮДЖЕТАМ УКРАИНЫ

Цель. Целью статьи является определение основных путей повышения эффективности наполнения доходной части местных бюджетов Украины за счет оптимизации процесса налоговых поступлений.

Методика исследования. Теоретической и методологической основой исследования являются основные положения современной теории финансов и теорий местного самоуправления, научные труды известных отечественных и зарубежных ученых, которые касаются развития и оптимизации формирования доходов местных бюджетов в современных условиях.

В работе использованы современные методы исследования, в частности: логического анализа, методов формальной и диалектической логики, обобщения литературных и информационных источников, научного абстрагирования с целью определения формирования налоговых поступлений местных бюджетов. Применения методов сравнительного и статистического анализа, методов количественного и качественного анализа, а также научного предвидения и прогнозирования способствовало предоставлению предложений относительно повышения эффективности формирования доходной части местных бюджетов Украины за счет налоговых поступлений разработаны на основе результатов.

Результаты. В статье рассмотрена проблема реализации фискальной политики Украины. Проанализированы закономерности налоговой системы, осуществлен анализ расходной отечественной политики. Предложены направления реформирования системы наполнения доходной части местных бюджетов Украины за счет оптимизации процесса мобилизации налоговых поступлений к местным бюджетам.

Научная новизна. Новизна статьи заключается в углублении теоретических, концептуальных и прикладных принципов формирования налоговых поступлений и определения основных путей повышения эффективности наполнения доходной части местных бюджетов Украины за счет оптимизации процесса налоговых поступлений.

Практическая значимость. Практическая значимость полученных результатов заключается в возможности использования результатов исследования в деятельности государственных финансовых органов, которые регулируют и контролируют процессы формирования доходов местных бюджетов в Украине. Основные идеи и выводы статьи могут быть использованы для более глубокого анализа финансово-экономической ситуации в Украине, а также при разработке мероприятий относительно уменьшения негативных последствий современного экономического кризиса на наполняемость доходной части местных бюджетов за счет налоговых поступлений.

Ключевые слова. Местные бюджеты, местные налоги и сборы, экономический потенциал территорий, децентрализация, территориальные общины, механизм формирования финансовых ресурсов.

Levenets O.V. PRAGMATICS IMPROVEMENT OF MOBILIZATION OF TAX REVENUES TO LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

Purpose. The purpose of the article is to identify the main ways to improve effectiveness of filling profitable part of local budgets in Ukraine by optimizing of the process of tax revenue.

Methodology. The main provisions of modern finance theory and theories of local government, scientific works of famous national and foreign scientists concerning the development and optimization of the formation of local budgets in today's environment are the theoretical and methodological basis of research.

The modern research methods have been used in this paper, including: logical analysis, methods of formal and dialectical logic, generalization of literature and information sources, scientific abstraction in order to determine the formation of tax revenues of local budgets.

Application of comparative and statistical analysis methods, methods of quantitative and qualitative analysis, and scientific foresight and forecasting contributed to provide suggestions for improving the efficiency of formation of revenues of local budgets in Ukraine by tax revenues are based on the results.

Findings. The problem of fiscal policy in Ukraine has been considered in the article. The regularities of the tax system have been analyzed; the analysis of the expenditure national policy has been done. The directions of reforming filling revenues of local budgets in Ukraine by optimizing the process of mobilization of tax revenues to local governments have been proposed.

Originality. Theoretical-conceptual and practical principles of formation of tax revenues and identifying the main ways of improving the efficiency of filling profitable part of local budgets in Ukraine by optimizing the process of tax revenue have been investigated in the paper.

Practical value. The possibility of using research results in the activity of public financial agencies that regulate and control the processes of formation revenues of local budgets in Ukraine is the practical significance of the results. The basic ideas and conclusions of the article may be used for deeper analysis of the financial and economic situation in Ukraine and for the development of measures to reduce the negative effects of the current economic crisis that influence on fullness of profitable part of local budgets through tax revenues.

Key words: Local budgets, local taxes and fees, the economic potential of territories, decentralization, territorial communities, the mechanism of formation of financial resources.



Онуфрійчук О.П. СТІЙКІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ ТА ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Мета дослідження. Метою статті є проведення аналізу зарубіжного досвіду в контексті оцінки та забезпечення стійкості державних фінансів для розробки пропозицій щодо вдосконалення бюджетно-податкової політики в Україні.

Методи дослідження. У даній роботі використовувалися різні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Методи логіки, аналізу і синтезу – при проведенні специфікації методів оцінки стійкості державних фінансів. Індукції і дедукції – при дослідженні ролі і сутності інструментів державного впливу на систему державних фінансів. Метод теоретичного узагальнення: при уточненні та визначенні економічного змісту фіскальної стійкості. При пошуку напрямів вдосконалення вітчизняної системи державних фінансів – аналогії та системний підхід. Крім зазначених вище методів, при дослідженні різних економічних показників, також використовувались методи статистичного аналізу, структурування, порівнянь спостереження та групувань, що дозволили сформувати таблиці та діаграми, представлені в статті.

Результати. Результатами виконання даної роботи є: дослідження поняття «стійкість державних фінансів»; оцінка стану стійкості державних фінансів у зоні Євро; аналіз механізму забезпечення фіскальної стійкості у країнах ЄС; вироблення рекомендацій щодо забезпечення фіскальної стійкості в Україні.

Наукова новизна. Наукова новизна одержаних результатів полягає у тому, що вперше проведено аналіз фіскальної стійкості держав-членів ЄС за ступенем ризику у різній терміновій перспективі та розроблено науково-практичні рекомендації, щодо використання євроінтеграційного досвіду по забезпеченню стійкості вітчизняної системи державних фінансів.

Практичне цінність. Практичне значення дослідження полягає в тому, що його результати можуть бути використані в процесі вдосконалення системи бюджетно-податкового регулювання для забезпечення стійкості вітчизняної системи державних фінансів України.

Ключові слова: стійкість державних фінансів, фіскальна стійкість, дефіцит бюджету, державний борг, фіскальна політика, боргове скорочення.

Онуфрийчук А.П. УСТОЙЧИВОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ И ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Целью статьи является проведение анализа зарубежного опыта в контексте оценки и обеспечения устойчивости государственных финансов для разработки предложений по совершенствованию бюджетно-налоговой политики в Украине.

Методика исследования. В данной работе использовались различные общенаучные и специальные методы исследования. Методы логики, анализа и синтеза - при проведении спецификации методов оценки устойчивости государственных финансов. Индукции и дедукции - при исследовании роли и сущности инструментов государственного воздействия на систему государственных финансов. Метод теоретического обобщения: при уточнении и определении

економічного змісту фінансової стійкості. При пошуку напрямків удосконалення національної системи державних фінансів - аналогії та системний підхід. Крім зазначених вище методів, при дослідженні різних економічних показників, були також використані методи статистичного аналізу, структуризації, порівняння спостережень і групування, які дозволили розробити таблиці та діаграми, представлені в статті.

Результати. Результатами виконання даної роботи є: дослідження поняття «стійкість державних фінансів»; оцінка стану стійкості державних фінансів в зоні Євро; аналіз механізму забезпечення фінансової стійкості в країнах ЄС; розробка рекомендацій по забезпеченню фінансової стійкості в Україні.

Наукова новизна дослідження полягає в тому, що в статті, на основі дослідження поточних тенденцій і напрямків фінансової політики в країнах Єврозони вперше проведено аналіз фінансової стійкості держав - членів ЄС за ступенем ризику в різній терміновій перспективі. Розроблено науково-практичні рекомендації по використанню євроінтеграційного досвіду по забезпеченню стійкості національної системи державних фінансів.

Практичне значення дослідження полягає в тому, що його результати можуть бути використані в процесі удосконалення системи бюджетно-податкового регулювання України.

Ключові слова: стійкість державних фінансів, фінансова стійкість, дефіцит бюджету, державний борг, фінансова політика, податковий гальмівник.

Onufriychuk O.P. FISCAL SUSTAINABILITY AND ITS ENSURING IN FOREIGN COUNTRIES

Purpose. The purpose of the article is the analysis of foreign experience in the context of evaluating and ensuring the sustainability of public finance for developing proposals on improvement budget and tax policy in Ukraine.

Methodology of research. A variety of general scientific and special methods are used in this study. Methods of logic, analysis and synthesis are used in conducting specification of methods to assess the sustainability of public finances. Induction and deduction are used in the study of the role and essence of the instruments of state influence on public finances. Method of theoretical generalization is applied by the clarification and definition of the economic content of the fiscal sustainability. The method of analogy and system approach is used when looking for the directions of the improvement of the national system of public finance. In addition to the above-mentioned methods, in the study of different economic indicators were also used methods of statistical analysis, structuring, comparisons of surveillance and groupings that allowed to create of tables and diagrams presented in the article.

Findings. The results of the implementation of this work are: the study of concept of "fiscal sustainability"; assessment of sustainability of public finances in the euro area; the analysis mechanism to provide fiscal sustainability in the EU; making recommendations to ensure fiscal sustainability in Ukraine.

Originality. On the basis of the survey of current trends and directions of fiscal policy in the Euro zone countries was carried out its first analysis of the fiscal sustainability of the EU member States according to the degree of risk in different term. The scientific-practical recommendations on the use of the European integration experience for ensuring the sustainability of the national system of public finance have been developed.

Practical value. The practical significance of the research is that its results can be used in the process of improving the system of the fiscal adjustment to ensure the sustainability of the national system of public finances of Ukraine.

Key words: sustainability of public finance, fiscal sustainability, budget deficit, government debt, fiscal policy, debt brake.



Педченко Н.С. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ СТАНУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Мета: Удосконалення теоретико-методичного інструментарію щодо оцінки стану формування та використання фінансового потенціалу підприємства на основі таксономічного аналізу.

Методика дослідження: В сучасних умовах розвитку для прийняття ефективних управлінських рішень і оцінки впливу на фінансовий потенціал підприємства необхідно постійно виконувати пошук оптимального взаємозв'язку між набором фінансових ресурсів і кількістю економічних благ, котрі виготовляються за допомогою цих ресурсів. Встановлено, що в економічній науці деколи важко проводити дослідження статистичними методами, котрі опираються на розподіл багатомірного

простору випадкових величин, так як число доступних спостережень, котрі знаходяться в сукупності даних, як правило, не велике. Один з напрямів нумеричної таксономії покликаний подолати суб'єктивізм в оцінці таксономічної подібності порівнювальних об'єктів.. при цьому використовуються математичні прийоми «зважування» і ранжування ознак за їх оригінальністю. Таксономічний аналіз дає можливість з високою точністю визначати подібність і відмінності різних об'єктів. Використано застосування таксономічного аналізу у якості методичного інструментарію оцінки стану формування та використання фінансового потенціалу підприємств, побудованого на визначенні інтегрального показника як агрегованого узагальнення значення багатьох ознак.

Результати: В процесі проведеного дослідження обґрунтовано застосування таксономічного аналізу як методичного інструментарію оцінки стану формування та використання фінансового потенціалу підприємств. Встановлено, що таксономічний аналіз має ряд переваг порівняно з іншими можливими методами оцінки і тим самим підвищує результативність процесу дослідження.

Наукова новизна: Удосконалено теоретико-методичні засади гармонізації управління процесом формування та використання фінансового потенціалу для підприємств на основі таксономічного аналізу, що забезпечує: кількісне відображення результатів реалізації названих процесів; інтегральне узагальнення ознак, у яких проявляється розвиток; факторне врахування впливу стимуляторів і дестимуляторів розвитку.

Практична значущість: Використання на практиці таксономічного аналізу дозволяє враховувати вплив всіх індивідуальних показників, регулювати розвиток підприємства відносно бажаного вектора та визначити спрямованість впливу з метою його стимулювання або стримування.

Ключові слова: таксономічний аналіз, фінансовий потенціал, стан формування та використання.

Педченко Н.С. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ТАКСОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Цель: совершенствование теоретико-методического инструментария по оценке состояния формирования и использования финансового потенциала предприятия на основе таксономического анализа.

Методика исследования: В современных условиях развития для принятия эффективных управленческих решений и оценки влияния на финансовый потенциал предприятия необходимо постоянно выполнять поиск оптимальной взаимосвязи между набором финансовых ресурсов и количеством экономических благ, которые производятся с помощью этих ресурсов. Установлено, что в экономической науке порой трудно проводить исследования статистическими методами, которые опираются на распределение многомерного пространства случайных величин, так как число доступных наблюдений, находящихся в совокупности данных, как правило, не велико. Одно из направлений нумерической таксономии призвано преодолеть субъективизм в оценке таксономического сходства сравниваемых объектов.. при этом используются математические приемы « взвешивания » и ранжирования признаков по их оригинальностью. таксономичний аналіз дає можливість з високою точністю определять сходство и различия разных объектов. Исползованы применения таксономического анализа в качестве методического инструментария оценки состояния формирования и использования финансового потенциала предприятий, построенного на определенные интегрального показателя как агрегированного обобщения значения многих признаков.

Результаты. В процессе проведенного исследования обосновано применение таксономического анализа как методического инструментария оценки состояния формирования и использования финансового потенциала предприятий . Установлено , что таксономический анализ имеет ряд преимуществ по сравнению с другими возможными методами оценки и тем самым повышает результативность процесса исследования .

Научная новизна: усовершенствовано теоретико-методические основы гармонизации управления процессом формирования и использования финансового потенциала для предприятий на основе таксономического анализа, обеспечит: количественное отражение результатов реализации названных процессов; интегральное обобщение признаков, в которых проявляется развитие; факторный учет влияния стимуляторов и дестимуляторов развития.

Практическая значимость: позволяет учитывать влияние всех индивидуальных показателей, регулировать развитие предприятия относительно желаемого вектора и определить направленность влияния с целью его стимулирования или сдерживания.

Ключевые слова: таксономический анализ, финансовый потенциал, состояние формирования и использования.

Pedchenko N.S. METHODOLOGICAL TOOLS OF ASSESSING DEVELOPMENT AND USE OF FINANCIAL CAPACITY OF A COMPANY ON THE BASIS OF TAXONOMIC ANALYSIS

Purpose. The purpose of this paper is to improve the theoretical and methodological tools to assess the state of development and the financial capacity on the basis of taxonomic analysis.

Methodology of research: In modern conditions of development to make effective management decisions and impact assessment on the financial capacity of enterprises it is necessary to perform a search for the optimal relationship between a set of financial resources and the numerous of economic benefits, which are made by using these resources.

It has been established that it is sometimes difficult in economic science to conduct research by statistical methods, which are based on the distribution of the multidimensional space of random variables because the number of available observations, which are in aggregate data is usually not so great. One of the directions of numeric taxonomy is designed to overcome the subjectivity in assessing of taxonomic similarity of comparative objects. For this purpose the mathematical techniques "weighing" and ranking features according to their originality are used in this paper. Taxonomic analysis enables to determine similarities and differences of various objects with high accuracy. The use of taxonomic analysis as a methodological tool development and evaluation of the financial capacity of businesses, built on an integrated parameter has been defined as the aggregate value of summarizing many signs.

Findings: Applying taxonomic analysis as a methodological tool development and evaluation of the financial capacity of enterprises has been substantiated in the process of this research. It has been established that the taxonomic analysis has a number of advantages over other possible methods of assessment and thus increases the efficiency of the research process.

Originality. The theoretical and methodological basis for the harmonization process control formulation and the financial capacity to enterprises on the basis of taxonomic analysis has been improved, which provided: a quantitative view of the results of these processes, the integral generalization of characteristics, which shows the development; factorial consideration of influence of stimulants and destimulants of development.

Practical value. Using in practice taxonomic analysis allows taking into account the impact of all individual indicators regulate development of the enterprise relative to the desired vector and determine the direction of influence with the purpose of its stimulating or deterrence.

Key words: taxonomic analysis, financial capacity, state of development and use.



Матвійчук М.З. ОБЛІК ЗАПАСІВ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ОПТИМІЗАЦІЇ

Мета. Метою статті є узагальнення підходів до визначення терміну "управлінський облік" і побудова структурної схеми послідовності формування його моделі з метою оптимізації формування й реалізації товарних запасів.

Методика дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є праці вітчизняних вчених з проблем впровадження управлінського обліку, а також публікації з питань обліку формування й реалізації товарних запасів, законодавчі та нормативні акти з питань бухгалтерського обліку та облікової політики; програмні документи та постанови уряду з економічних питань; методичні матеріали.

При дослідженні використовувалися історичний та логічний методи, методи логічного аналізу, дедукції, індукції використані для дослідження змісту категорій "витрати" та "управлінський облік"; методи аналогії та системного підходу – для удосконалення класифікації витрат у системі управлінського обліку, уточнення його функцій та принципів організації. На основі системного підходу відображено місце управлінського обліку в інформаційній системі підприємства та його інструментарію в управлінні витратами.

Результати. За результатами дослідження запропоновані напрями номенклатури обліку та документообороту. Сформована модель управлінського обліку запасів, як складова системи інформаційного забезпечення управління повинна, котра включає в себе такі елементи: аналіз чинників зовнішнього середовища, оцінка існуючої практики інформаційного забезпечення управління запасами, розробка критеріїв відображення показників.

Наукова новизна. Розроблено модель оптимізації кількості запасів і витрат на підприємстві для досягнення раціональності поповнення та реалізації товарних запасів у часі.

Практична значущість. Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання запропонованих у статті теоретичних та практичних розробок в діяльності торговельних підприємств, а також інших підприємств збутової сфери.

Ключові слова: торгівля, система обліку, товарні запаси, витрати, доходи, управлінський облік, модель управлінського обліку запасів.

Матвийчук М.З. УЧЕТ ЗАПАСОВ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОПТИМИЗАЦИИ

Цель. Целью статьи является обобщение подходов к определению термина “управленческий учет” и построение структурной схемы последовательности формирования его модели с целью оптимизации формирования и реализации товарных запасов.

Методика исследования. Теоретической и методологической основой исследования являются труды отечественных ученых с проблемами внедрения управленческого учета, а также публикацией по вопросам учета формирования и реализации товарных запасов, законодательные и нормативные акты по вопросам бухгалтерского учета и учетной политики; программные документы и постановления правительства по экономическим вопросам; методические материалы.

При исследовании использовались исторический и логический методы, методы логического анализа, дедукции, индукции использованы для исследования содержания категорий “затраты” и “управленческий учет”; методы аналогии и системного подхода – для усовершенствования классификации расходов в системе управленческого учета, уточнения его функций и принципов организации. На основе системного подхода отображено место управленческого учета в информационной системе предприятия и его инструментария в управлении расходами.

Результаты. Результатами исследования можно считать предложенные направления номенклатуры учета и документооборота. Сформированная модель управленческого учета запасов, как составляющая системы информационного обеспечения управления должна, которая включает у себя такие элементы: анализ факторов внешней среды, оценка существующей практики информационного обеспечения управления запасами, разработка критериев отражения показателей.

Научная новизна. Разработана модель оптимизации количества запасов и затрат на предприятии для достижения рациональности пополнения и реализации товарных запасов во времени.

Практическая значимость. Практическое значение полученных результатов заключается в возможности использования предложенных в статье теоретических и практических разработок у деятельности торговых предприятий, а также других предприятий сбытовой сферы.

Ключевые слова: торговля, система учета, товарные запасы, расходы, доходы, управленческий учет, модель управленческого учета запасов.

Matviychuk M.Z. ACCOUNTING OF INVENTORIES: ADMINISTRATIVE ASPECTS OF OPTIMIZATION

Purpose. The aim of the article is to summarize the approaches to the definition of the term "management accounting" and build the block diagram of the sequence of model formation to optimize the development and implementation of inventories.

The Research Methodology. Theoretical and methodological basis of research are national scientists' works on the problems of management accounting introduction as well as publications on the accounting of the formation and realization of inventories, laws and regulations on accounting and accounting policies, policy documents and government regulations on economic issues, training materials.

In the research historical and logical methods have been used, methods of logical analysis, deduction, induction have been used to investigate the content of the categories "costs" and "managerial accounting", methods of analogy and systems approach are to improve the classification of costs in the system of management accounting, clarify its functions and principles of the organization. On the basis of systematic approach the place of management accounting in the information system and its tools in the costs management have been reflected.

Findings. The results of the research can be considered to be the proposed directions of nomenclature records and workflow. The developed model of management accounting reserves, as part of an information security management system should include the following elements: analysis of environmental factors, assessment of the current situation of information security of inventory management, development of criteria for display indicators.

Originality. The model of optimization of the inventory and cost amount at the enterprise to achieve the rationality of replenishment and realization of inventory at the time have been developed.

Practical value. The practical significance of the results is the ability to use the proposed in this article theoretical and practical developments in the activity of trading companies, and other companies of marketing field.

Key words: trade, accounting system, inventory, expenses, revenues, management accounting, management accounting inventory model.



Олійничук В.М., Олійничук О.І. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА СИСТЕМА ВЛАСТИВОСТЕЙ КОРИСНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Мета. Розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо принципів

формування та системи властивостей корисності фінансової звітності.

Методика дослідження. В роботі використані сучасні методи дослідження, зокрема: системний аналіз; синтез; аналогія; абстрагування; конкретизація; графічний.

На основі проведеного дослідження обґрунтовано, що принципи фінансової звітності є ринковим продуктом інформативних технологій, які сприяють кращому управлінню підприємством, задовольняють потреби учасників бізнесу у відповідній інформації щодо ринку капіталу, яка пов'язує в єдине ціле інтереси різних суб'єктів господарювання, які приймають інвестиційні та інші рішення на її основі. Доведено, що правильність застосування принципів фінансової звітності слід розглядати в контексті місії, стратегії та цілей підприємства, що дозволить оцінити їх фактичне виконання і потенційну можливість нарощувати власний капітал для виконання зобов'язань перед власниками і учасниками бізнесу, а також, що формування фінансової звітності з використанням її принципів полегшує інтерпретацію подання інформації.

Обґрунтовано вплив якісних характеристик на формування реальної інформації у фінансовій звітності, що довело логічну послідовність формування та подання даних у відповідності з діючими стандартами. Встановлено, що якісні характеристики не є незмінними, вони підлягають коригуванню, які пов'язані із змінами економічних реалій.

Було запропоновано включити до системи якісних характеристик фінансової звітності наступні елементи, з відображенням їх в НП(С)БО 1: надійність, перевіряємість, нейтральність, своєчасність, істотність.

Результати. Набули подальшого дослідження теоретичні положення і практичні рекомендації, що дають змогу сформувати обґрунтовану систему звітних показників і глибше розкрити принципи формування та системи властивостей корисності фінансової звітності та їх вплив на задоволення інформаційних потреб широкого кола осіб. Обґрунтовано, що головна вимога, яка пред'являється до фінансової звітності, полягає в тому, щоб вона була корисною для її користувачів.

Наукова новизна. Сформовано систему взаємопов'язаних якісних характеристик фінансової звітності, застосування якої дозволить одержувати корисну інформацію в цілях управління.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути використані при формуванні нормативної бази організації звітності підприємств України та її облікового забезпечення, зокрема у системі взаємозв'язку якісних характеристик виконуватиме функції передбачуваності й володітиме властивостями зворотного зв'язку.

Ключові слова: фінансова звітність, обліково-аналітична інформація, принципи фінансової звітності, облікова політика, якісні характеристики.

Олийнычук В.М., Олийнычук А.И. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И СИСТЕМА СВОЙСТВ ПОЛЕЗНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Цель. Разработка теоретических, методологических положений и практических рекомендаций относительно принципов формирования и системы свойств полезности финансовой отчетности.

Методика исследования. На основе проведенного исследования обосновано, что принципы финансовой отчетности являются рыночным продуктом информативных технологий, которые способствуют улучшению управления предприятием, удовлетворяют потребности участников бизнеса в соответствующей информации по рынку капитала, которая связывает в единое целое интересы различных субъектов, принимающих инвестиционные и другие решения на ее основе. Доказано, что правильность применения принципов финансовой отчетности следует рассматривать в контексте миссии, стратегии и целей предприятия, что позволит оценить их фактическое выполнение и потенциальную возможность наращивать собственный капитал для выполнения обязательств перед владельцами и участниками бизнеса, а также, что формирование финансовой отчетности с использованием ее принципов облегчает интерпретацию представления информации.

Обосновано влияние качественных характеристик на формирование реальной информации в финансовой отчетности, что доказало логическую последовательность формирования и представления данных в соответствии с действующими стандартами. Установлено, что качественные характеристики не являются неизменными, они подлежат корректировкам, связанным с изменениями экономических реалий.

Было предложено включить в систему качественных характеристик финансовой отчетности следующие элементы, с отражением их в НП (С) БУ 1: надежность, проверяемость, нейтральность, своевременность, существенность.

Результаты. Получили дальнейшее исследование теоретические, методологические положения и практические рекомендации относительно принципов формирования и системы свойств полезности финансовой отчетности и их влияние на удовлетворение информационных потребностей широкого круга лиц. Обосновано, что главное требование, которое предъявляется к финансовой отчетности, заключается в том, чтобы она была полезной для пользователей.

Научная новизна. Сформирована система взаимосвязанных качественных характеристик финансовой отчетности, применение которой позволит получать полезную информацию в целях управления.

Практическая значимость. В результате предложенных изменений система взаимосвязанных качественных характеристик будет выполнять функции предсказуемости, и обладать свойствами обратной связи.

Ключевые слова: финансовая отчетность, учетно-аналитическая информация, принципы финансовой отчетности, учетная политика, качественные характеристики.

Oliinychuk V.M, Oliinychuk O.I. THE PRINCIPLES OF FORMATION AND THE SYSTEM OF PROPERTIES OF THE USEFULNESS OF FINANCIAL STATEMENTS

Purpose. The development of theoretical, methodological provisions and practical recommendations according to the principles of formation and the system of properties of the usefulness of financial statements

Methodology. The principles of financial statements are the market product of communication technologies that promote better management of the enterprise, meet the needs of partners in business in the appropriate information according to the capital market, which links into the whole interests of various economic entities that make investment and other decisions on its basis have been substantiated in this article based on the conducted research. It was proved that the correctness of application of the principles of financial statements should be considered in the context of the mission, strategy and business objectives, that will allow to evaluate their actual performance and the potential possibility to build equity for the fulfillment of obligations to owners and business stakeholders, and that the formation of the financial statements in using its principles facilitates the interpretation of presenting information.

The impact of quality characteristics on the formation of real information in the financial statements that proved the logical sequence of the formation and presentation of data in accordance with current standards has been substantiated in this article. It has been established that quality characteristics are not the same; they are subordinate to correction that are associated with changes in economic realities. It was suggested to include the following items, with displaying them in National Standard of Accounting 1: reliability, verifying, neutrality, timeliness and essentiality into the system qualitative characteristics of financial statements.

Findings. Theoretical, methodological provisions and practical recommendations according to the principles of formation and the system of properties usefulness of financial statements and their impact on satisfaction of informational needs of a wide range of people acquired further research. It has been substantiated that the main requirement that was presented to the financial statements was the fact that it was useful for its users.

Originality. The system of interlinked qualitative characteristics of financial statements has been formed, the application of which will allow receiving useful information for the purposes of management.

Practical value. As a result of the proposed changes, system the relationship of quality characteristics will implement the functions of predictability and possess the properties of feedback.

Key words: financial statements, accounting and analytical information, principles of financial statements, accounting policies, quality characteristics.



Мужевич Н.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ У БУДІВНИЦТВІ

Метою статті є критичний аналіз нормативно-правових актів, які регулюють облік витрат у будівельній галузі.

Методика дослідження. У статті розглянуто проблеми нормативно-правового регулювання обліку витрат у сфері будівництва, як специфічної галузі в плані формування витрат, надано рекомендації щодо покращення організації та методики обліку даної ділянки. Виділено два чинники, які мають вплив на формування витрат у будівництві: перший чинник пов'язаний з організацією будівництва (забудови, виконання будівельно-монтажних робіт), другим чинником виступають галузеві особливості будівництва, які мають вплив на формування та визначення собівартості будівельної продукції, а у підсумку кінцевого результату діяльності. Проведено аналіз існуючої нормативно-правової бази щодо організації та ведення діяльності будівельних підприємств та виникнення витрат в процесі такої діяльності, зокрема, розглянуто організаційні положення та державне регулювання правових відносин щодо витрат у сфері будівництва житла та нормативно-правове регулювання методичних засад бухгалтерського обліку витрат у будівництві.

Результати дослідження нормативно-правової бази обліку витрат у будівництві показали, що існує реальна проблема щодо відображення витрат у будівництві на початковому етапі (витрати при укладенні договору). Виявлено вагомий відмінності у чинній нормативній базі в частині обліку витрат. Визначено доцільним внести уточнення в Методичні рекомендації № 573 щодо класифікації витрат за видами діяльності, структури калькуляційних статей відповідно до національних П (С)БО № 1, 16, 18.

Розроблено пропозиції щодо внесення змін до Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт з метою відповідності їх положень нормам чинного законодавства України.

Наукова новизна полягає в обґрунтуванні пропозицій щодо внесення змін до Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт в частині визначення витрат, їх класифікації за видами діяльності та структури витрат виробничої собівартості для забезпечення їх відповідності нормам чинного законодавства України.

Практична значущість. Використання на практиці розроблених пропозицій сприятиме ліквідації розбіжності в питаннях трактування, класифікації та структури витрат собівартості будівельно-монтажних робіт у Методичних рекомендаціях № 573 та національних П(С)БО.

Ключові слова: нормативно-правове регулювання, будівельна галузь, витрати, класифікація витрат, собівартість будівельно-монтажної продукції.

Мужевич Н.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА РАСХОДОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Целью статьи является критический анализ нормативно-правовых актов, регулирующих учет затрат в строительной отрасли.

Методика исследования. В статье рассмотрены проблемы нормативно-правового регулирования учета затрат в сфере строительства, как специфической отрасли в плане формирования расходов, даны рекомендации по улучшению организации и методики учета данного участка. Выделены два фактора, которые влияют на формирование расходов в строительстве: первый фактор связан с организацией строительства (застройки, выполнение строительно-монтажных работ), вторым фактором выступают отраслевые особенности строительства, которые оказывают влияние на формирование и определение себестоимости строительной продукции, а в итоге конечного результата деятельности. Проведен анализ существующей нормативно-правовой базы по организации и ведению деятельности строительных предприятий и возникновения затрат в процессе такой деятельности, в частности, рассмотрены организационные положения и государственное регулирование правовых отношений относительно расходов в сфере строительства жилья и нормативно-правовое регулирование методических принципов бухгалтерского учета расходов в строительстве. Отмечено существенные различия в действующей нормативной базе в части учета затрат и разработаны предложения по внесению изменений в Методические рекомендации по формированию себестоимости строительно-монтажных работ с целью соответствия этих положений нормам действующего законодательства Украины.

Результаты исследования нормативно-правовой базы учета расходов в строительстве показали, что существует реальная проблема отражения расходов в строительстве на начальном этапе (расходы при заключении договора). Поэтому, целесообразно внести уточнения в Методические рекомендации № 573 по классификации затрат по видам деятельности, структуры калькуляционных статей в соответствии с национальными П (С) БУ № 1, 16, 18.

Научная новизна заключается в определении несоответствий в нормативно-правовых актах по учету затрат в строительстве в части определения расходов, классификации затрат по видам деятельности и структуре затрат производственной себестоимости.

Практическая значимость. Выявленные расхождения относительно трактовки, классификации и структуры затрат себестоимости строительно-монтажных работ в Методических рекомендациях № 573 и национальных П (С) БУ требуют внесения поправок в данные документы.

Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, строительная отрасль, расходы, классификация расходов, себестоимость строительно-монтажной продукции, расходы, связанные с эксплуатацией строительных машин и механизмов, общепроизводственные расходы.

Muzhevych N.V. NORMATIVE AND LEGAL REGULATION OF COST ACCOUNTING IN CONSTRUCTION

Purpose. The purpose of the article is a critical analysis of normative and legal acts that regulate accounting costs in the construction industry.

Methodology of research. The problems of normative and legal regulation of cost accounting in building industry, as a specific area of expenses formation have been considered in this paper. The recommendations to improve the organization and methodology of accounting of the appropriate site have been provided. It was highlighted two factors that have influence on the formation of costs in the construction. The first factor is associated with the organization of construction (building, implementation of construction and installation works). The second factor is associated with industry peculiarities of construction that have an impact on the formation and determining the costs of construction products and the final result of activity as a whole. It has been conducted analysis of the existing legal and regulatory framework according to the organization and management of construction enterprises and emergence of the

costs in the process of such activities. The organizational provisions and state regulation of legal relations according to the costs in the sphere of housing construction and normative and legal regulation of methodological principles of costs accounting in building have been considered.

Findings. The results of the research of legal and regulatory framework of cost accounting in construction have shown that there is a real problem to reflect costs in building at the initial phase (costs by signing the contract). It has been found substantial differences in the normative and legal framework in the part of cost accounting. It has been determined that to make clarifications to the Methodological recommendations № 573 regarding the classification of costs by kinds of activity are advisable. It is also worth to make clarifications to the structure of calculation articles in accordance with the National Standard of Accounting № 1, 16, 18. The proposals on amendments to the methodological recommendations of the formation of the cost construction and installation works in order to correspond the provisions of current legislation of Ukraine have been developed.

Originality. The scientific novelty of this article is to substantiate the proposals on amendments to the methodological recommendations in the formation of the cost construction and installation works in the part of costs determination, their classification by kinds of activity and the structure of expenses of production cost price to ensure their compliance with norms of the current legislation of Ukraine.

Practical value. Using of developed proposals in the practice will contribute to the elimination of differences in interpretation, classification and the structure of expenses of cost price of construction and installation works in the Methodological Recommendations № 573 and in the National Standard of Accounting.

Key words: normative and legal regulation, the construction industry, costs, classification of costs, cost price of construction and assembly production.



Максименко А.О. ОЦІНКА РІВНЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Мета статті полягає в оцінці рівня доступу до мережі Інтернет мешканців сільських територій Західного регіону України.

Методика дослідження. При проведенні досліджень використані такі методи: аналізу та синтезу; абстрактно-логічний; діалектичний та системного аналізу; економіко-статистичний; монографічний та порівняльного аналізу

Виділено основні критерії оцінки рівня інформаційного забезпечення, а саме: доступність інформаційно-комунікаційних технологій, кількість навчальних комп'ютерних комплексів у сільських школах та оснащених комп'ютерами бібліотек, наявність товарів довготривалого користування у домогосподарствах (комп'ютери, мобільні та стаціонарні телефони).

Результати. На основі запропонованих критеріїв виявлено існування незбалансованості між умовами інформаційного забезпечення сільських територій західних областей. Найнижчі показники: 1) забезпеченості навчальними комп'ютерними комплексами загальноосвітніх навчальних закладів та доступу через них до глобальної мережі (Тернопільська область), 2) забезпеченості стаціонарним телефонним зв'язком сільських домогосподарств (Рівненська область), 3) кількості сільських бібліотек оснащених комп'ютерами із доступом до Інтернету (Львівська область). Найкращі показники: 1) забезпеченості основними домашніми телефонними апаратами населення сільської місцевості (Тернопільська та Чернівецька області), 2) забезпеченості навчальними комп'ютерними комплексами та бібліотек, які мають доступ до глобальної мережі (Рівненська область).

Зроблено висновок про наявність невідповідності умов доступу до мережі Інтернет.

Наукова новизна. Наукова новизна полягає у здійсненні комплексної оцінки доступу мешканців сільських територій до мережі Інтернет на основі відповідних показників.

Практична значимість. Практична значущість отриманих результатів полягає у виявленні сільських територій, які мають найменші можливості доступу до Інтернету, що своєю чергою для провайдерів та операторів телекомунікацій є перспективним з огляду на зростаючу потребу доступу до глобальної мережі. Крім того це сприятиме вирівнюванню доступу до сучасних інформаційних технологій не тільки між міськими та сільськими населеними пунктами, але й у межах сільських територій різних регіонів.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, Інтернет, сільська територія, Західний регіон України.

Максименко А.А. ОЦЕНКА УРОВНЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ЗАПАДНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ.

Целью статьи является оценка уровня доступа к сети Интернет жителей сельских территорий Западного региона Украины.

Методика исследования. При проведении исследований использованы следующие методы:

анализа и синтеза; абстрактно-логический; диалектический и системного анализа, экономико-статистический; монографический и сравнительного анализа.

Выделено основные критерии оценки уровня информационного обеспечения, а именно: доступность информационно-коммуникационных технологий, количество учебных компьютерных комплексов и оснащённость компьютерами библиотек, наличие товаров длительного пользования в домохозяйствах (компьютеры, мобильные и стационарные телефоны).

Результаты. На основе предложенных критериев обнаружены особенности информационного обеспечения сельских территорий западных областей.

Низшие показатели: 1) обеспечение учебными компьютерными комплексами общеобразовательных учебных заведений и доступа с их помощью к глобальной сети (Тернопольская область), 2) обеспечение стационарной телефонной связью сельских домохозяйств (Ровенская область), 3) количества сельских библиотек оснащённых компьютерами с доступом к Интернету (Львовская область). Наилучшие показатели: 1) обеспечение основными домашними телефонными аппаратами населения сельской местности (Тернопольская и Черновицкая области), 2) обеспечение учебными компьютерными комплексами и библиотеками с доступом к сети (Ровенская область).

Сделано вывод про наличие несоразмерности в условиях доступа к сети Интернет.

Научная новизна заключается в выделении показателей, на основе которых сделано комплексную оценку доступа жителей сельских территорий к сети Интернет.

Практическая значимость полученных результатов состоит в обнаружении сельских территорий, которые имеют незначительные возможности доступа к Интернету, что в свою очередь для провайдеров и операторов телекоммуникаций является перспективным ввиду того, что растет потребность доступа к глобальной сети. Также это будет способствовать выравниванию доступа к современным информационным технологиям не только между городскими и сельскими населёнными пунктами, но и между сельскими территориями разных регионов.

Ключевые слова: информационное обеспечение, Интернет, сельская территория, Западный регион Украины.

Maksymenko A.O. THE ASSESSMENT OF DATAWARE LEVEL IN RURAL AREAS OF WESTERN UKRAINE.

Purpose. The purpose of the article is to estimate the level of Internet access in rural areas of Western Ukraine.

Research Methodology. Making the research the following methods have been used: analysis and synthesis, abstract and logical, dialectical and systems analysis, economic and statistic, monographic and comparative analysis.

The basic criteria for estimating the level of dataware, such as accessibility of information and communication technologies, the number of computer complexes in rural schools and libraries equipped with computers, availability of durable goods in the households (personal computers, mobile and fixed phones), have been picked out.

Results. On the basis of the proposed criteria the imbalance between the conditions of dataware in rural areas of Western Ukraine. The lowest indicators: 1) the provision with educational computer complexes in the schools and access through them to online network (Ternopil region), 2) the provision with fixed telephone in rural households (Rivne region), 3) the number of rural libraries equipped with computers with Internet access (Lviv region). The best indicators: 1) the provision of rural population with fixed phones (Ternopil and Chernivtsi regions), 2) the provision with educational computer complexes in the schools and libraries with access to Internet (Rivne region).

The conclusion about the existence of unbalancing in access to the Internet has been made.

Originality. Scientific innovation is represented in the implementation of a comprehensive assessment of rural residents' access to the Internet through appropriate indicators.

Practical significance. The practical significance of the results is to identify rural areas that have the least access to the Internet, which in turn for providers and telecom operators are promising in view of the growing need for access to the global network. In addition it will equalize the access to modern information technologies not only between urban and rural areas, but also within rural areas in different regions.

Key words: dataware, Internet, rural area, Western region of Ukraine.