

ISSN (Print): 2304–5809
ISSN (Online): 2313–2167

Науковий журнал
«МОЛОДИЙ ВЧЕНИЙ»

№ 10 (50) жовтень, 2017 р.

Редакційна колегія журналу

Базалій Валерій Васильович – доктор сільськогосподарських наук (Україна)
Балашова Галина Станіславівна – доктор сільськогосподарських наук (Україна)
Гриценко Дмитро Сергійович – кандидат технічних наук (Україна)
Змерзлий Борис Володимирович – доктор історичних наук (Україна)
Іртищєва Інна Олександрівна – доктор економічних наук (Україна)
Коківіхін Сергій Васильович – доктор сільськогосподарських наук (Україна)
Лавриненко Юрій Олександрович – доктор сільськогосподарських наук (Україна)
Лебедева Надія Анатоліївна – доктор філософії в галузі культурології (Україна)
Морозенко Дмитро Володимирович – доктор ветеринарних наук (Україна)
Наумкіна Світлана Михайлівна – доктор політичних наук (Україна)
Нетюхайло Лілія Григорівна – доктор медичних наук (Україна)
Пекліна Галина Петрівна – доктор медичних наук (Україна)
Писаренко Павло Володимирович – доктор сільськогосподарських наук (Україна)
Романенкова Юлія Вікторівна – доктор мистецтвознавства (Україна)
Севостьянова Наталія Іларіонівна – кандидат юридичних наук (Україна)
Стратонов Василь Миколайович – доктор юридичних наук (Україна)
Шаванов Сергій Валентинович – кандидат психологічних наук (Україна)
Шайко-Шайковський Олександр Геннадійович – доктор технічних наук (Україна)
Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук (Україна)
Шапошникова Ірина Василівна – доктор соціологічних наук (Україна)
Шепель Юрій Олександрович – доктор філологічних наук (Україна)
Шерман Михайло Ісаакович – доктор педагогічних наук (Україна)
Шипота Галина Євгенівна – кандидат педагогічних наук (Україна)
Яковлев Денис Вікторович – доктор політичних наук (Україна)

Міжнародна наукова рада

Arkadiusz Adamczyk – Professor, dr hab. in Humanities (Poland)
Giorgi Kvinikadze – PhD in Geography, Associate Professor (Georgia)
Janusz Wielki – Professor, dr hab. in Economics, Engineer (Poland)
Inessa Sytnik – Professor, dr hab. in Economics (Poland)
Вікторова Інна Анатоліївна – доктор медичних наук (Росія)
Глуценко Олеся Анатоліївна – доктор філологічних наук (Росія)
Дмитрієв Олександр Миколайович – кандидат історичних наук (Росія)
Марусенко Ірина Михайлівна – доктор медичних наук (Росія)
Швецова Вікторія Михайлівна – кандидат філологічних наук (Росія)
Яригіна Ірина Зотовна – доктор економічних наук (Росія)

Повний бібліографічний опис всіх статей журналу представлено у:
Національній бібліотеці України імені В.В. Вернадського,
Науковій електронній бібліотеці Elibrary.ru, Polish Scholarly Bibliography

Журнал включено до міжнародних каталогів наукових видань і наукометричних баз:
РИНЦ, ScholarGoogle, OAJI, CiteFactor, Research Bible, Index Copernicus.
Index Copernicus (IC™ Value): 4.11 (2013); 5.77 (2014); 43.69 (2015)

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації – серія КВ № 18987-7777Р від 05.06.2012 р.,
видане Державною реєстраційною службою України.

На обкладинці журналу зображений козак як своєрідний духовний символ України, який уособлює народну силу духу та незламність волі. Саме 14 жовтня українці водночас із Днем Українського козацтва відзначають День захисника України. Недарма для святкування обрано день, який раніше був одним із найголовніших свят запорізьких козаків, адже козак увійшов у свідомість нашого народу в значенні вільної людини, народного месника та борця за свободу. Кожен український чоловік – це потенційний козак та воїн, якому під силу захистити людське життя та суверенітет своєї держави.

Відповідальність за зміст, добір та викладення фактів у статтях несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій. Матеріали публікуються в авторській редакції. Передрукування матеріалів, опублікованих в журналі, дозволено тільки зі згоди автора та редакції журналу.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Амет-устаева Д.М., Стефаненко М.Н. Методи управління стартап-проектом для інноваційного розвитку туристического підприємства.....	779	Гірман А.П., Булава А.П. Показники оцінки в організації розвитку персоналу.....	838
Барінов Д.Ю. Апробація методичного підходу до оцінки розвитку суб'єктів малого підприємництва в будівництві.....	783	Головій Ю.А. Аналіз економіко-математичних моделей забезпечення фінансової стійкості страхових компаній.....	843
Благоразумова О.В., Бражняк Н.О., Подобед Т.В. Дослідження ресурсного потенціалу підприємства як передумова оптимізації витрат у майбутньому.....	787	Горященко Ю.Г., Кравченко С.В. Митний контроль Закарпатської митниці та його статистичне забезпечення.....	847
Бондарчук Н.В., Токовенко Ю.С. Особливості розрахунків з оплати праці на сільськогосподарських підприємствах України, їх недоліки та напрями вирішення.....	791	Грубляк О.М., Іванюк М.А. Аналіз фінансового забезпечення інноваційного розвитку держави.....	853
Бошота Н.В., Кричфалуші Т.І. Міжнародна та вітчизняна практика оподаткування податком на прибуток.....	795	Грубляк О.М., Юзва О.Ю. Оцінка реалізації реформи децентралізації влади в Україні на прикладі бюджету Недобоївської ОТГ.....	857
Бошота Н.В., Орос В.І. Проблеми та перспективи фінансування вищих навчальних закладів України.....	799	Губар О.Є. Методологічні та практичні аспекти розкриття сутності страхового продукту.....	862
Бровкіна Ю.О. Тенденції та перспективи роздрібної торгівлі в Україні.....	802	Губарик О.М., Губан А.В. Управління кредиторською заборгованістю як фактор забезпечення фінансово- економічної безпеки підприємства.....	871
Бурдонос А.І. Загальні аспекти диверсифікації джерел фінансування вищої освіти в Україні.....	807	Гуменюк М.М., Грицак А.В. Удосконалення механізму управління діловою активністю підприємства.....	874
Бурдонос А.І. Стан фінансового забезпечення розвитку наукової діяльності в Україні.....	811	Дудчик О.Ю., Місілюк Г.В., Лаптев І.О. Інвестування в Україні: розгляд сучасного стану, рекомендації щодо залучення іноземних інвестицій.....	878
Буряк М.І. Інтеграційна модель формування сукупного фінансового потенціалу регіону.....	815	Заруцька О.П., Прохорець Т.Б. Особливості функціонування платіжних систем в Україні.....	882
Васільєва А.М., Трайно О.В. Організація обліку дебіторської заборгованості та шляхи її удосконалення.....	820	Золотарьов С.К., Шпорт Я.Ю. Методичне забезпечення удосконалення управління часом виконання проектів торговельного підприємства.....	886
Васюренко А.В. Проблеми та шляхи удосконалення організації оплати праці як ланки системи організації обліку.....	824	Зудова І.Ю., Петренко М.С. Сучасні проблеми розвитку та управління персоналом підприємства.....	889
Вербівська А.В., Судук І.В. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства та основні принципи її формування.....	827	Зудова І.Ю., Стась О.Г. Сутність та значення фінансових показників в системі функціонування підприємства.....	893
Ганзюк С.М., Галаганов В.О. Інвестиційна активність в умовах нестабільності української економіки.....	833	Ісакова О.М., Махитко В.С., Полічук М.В. Банківський сектор в Україні: реалії та перспективи.....	897
		Ісакова О.М., Махова Н.І., Шаповал І.С. Розвиток ломбардів в Україні.....	901

Капкайкіна О.А. Удосконалення механізму фінансового планування державних підприємств.....905	Кузьменко М.М., Поліщук І.І. Реклама як особливий маркетинговий інструмент впливу на споживача.....926
Ковальчук Н.О., Побіжан Т.А. Аналіз стану основних засобів на підприємствах України.....910	Кудініч Т.В., Болібрех А.І. Застосування підходу Scrum на великих промислових підприємствах.....930
Козлова О.С. Методика оцінки фінансової стійкості підприємства.....914	Ларіна Я.С., Завальнюк К.С. Оцінка розвитку аграрних формувань Хмельницької області.....934
Козловський Є.А. Конкурентоспроможність продукції підприємства через призму глобальної конкурентоспроможності.....918	Луговий Б.О., Марченко В.М. Сучасний інструментарій вибору стратегії розвитку підприємства – суб'єкта ЗЕД (на матеріалах ТОВ «Шостка – Технокат»).....941
Кравченко А.В., Костючик С.В. Аналіз інноваційного розвитку вітчизняних туристичних підприємств на ринку України.....922	

CONTENTS**ECONOMIC SCIENCES**

Amiet-ustaieva D.M., Stefanenko M.N. Methods of management start-project for innovative development of a tourist enterprise.....	779	Golovy J.A. Analysis of economic-mathematical models of providing financial sustainability of insurance companies.....	843
Barinov D.Yu. Approaching the method approach to assessing development of small enterprise subjects in buildings.....	783	Goryaschenko Y.G., Kravchenko S.V. Customs control of transcarpathian customs and it`s statistical support.....	847
Blahorazumova O.V., Brazhnyak N.O., Podobyed T.V. Study on the resource potential of the enterprise as the premise of optimizing expenditure in the future.....	787	Grubliak O.M., Ivanyuk M.A. Analysis of financial providing innovative development of the state.....	853
Bondarchuk N.V., Tokovenko Y.S. Features of wages` payments in agrarian enterprises of Ukraine, their weaknesses and solutions.....	791	Grubliak O.M., Yuzva O.Y. Assesment of the power decentralisation reform implementation in Ukraine based on the budget of the Nedoboivtsi united local community.....	857
Boshota N.V., Krichfalushiy T.I. International and domestic practice income tax.....	795	Gubar O.E. Methodological and practical aspects of revealing of insurance product essence.....	862
Boshota N.V., Oros V.I. Problems and prospects for financing higher educational institutions of Ukraine.....	799	Gubaryk O.N., Guban A.V. Management of creditorial debt as a factor ensuring financial and economic safety of enterprises.....	871
Brovkina J.O. Tendencies and prospects of retail business in Ukraine.....	802	Humeniuk M.M., Hrytsak A.V. Improvement of the mechanism of business activity management of the enterprise.....	874
Burdonos L.I. General aspects of diversification source financing higher education in Ukraine.....	807	Dudchik O.Y., Misilyuk G.V., Laptiev I.A. Investment in Ukraine: review of the contemporary situation, recommendations on attraction of foreign investments.....	878
Burdonos L.I. Status of financial supply of scientific development in Ukraine.....	811	Zarutskaya O.P., Prokhorets T.B. Feature of functioning of payment systems in Ukraine.....	882
Buriak M.I. Integration model of the formation of the cumulative financial potential of the region.....	815	Zolotarev S.K., Shport Ya.Yu. Methodological support of improving the management of lead-time projects of commercial enterprise.....	886
Vasilieva L.M., Traino A.V. The organization of accounts receivable and the ways of its improvement.....	820	Zudova I.Y., Petrenko M.S. Modern problems of the development and management of the personnel of the enterprise.....	889
Vasyurenko L.V. Problems and improvements in the organization of remunerations as link in the organization of accounting.....	824	Zudova I.Yu., Stas O.H. Essence and importance of financial indicators in the company`s functioning system.....	893
Verbivska L.V., Suduk I.V. Forming the competitive strategy of an enterprise and its basic principles.....	827	Ishakova E.N., Mahitko V.S., Poliychuk M.V. Banking sector of Ukraine: realities and prospects.....	897
Ganzyuk S.M., Galaganov V.O. Investment activity in conditions instability of Ukrainian economy.....	833	Ishakova A.N., Mahova N.I., Shapoval I.S. Development of pawnshops in Ukraine.....	901
Girman A.P., Bulava A.P. Performance evaluation of the staff development in the organization.....	838	Kapkeykina O.A. Improving the mechanism of financial planning of public enterprises.....	905

Kovalchuk N.O., Pobizhan T.A. Analysis of the situation of the main properties on enterprises of Ukraine.....	910	Kuzmenko M.M., Polishchuk I.I. Advertising as a special marketing instrument for influence on the consumer.....	926
Kozlova O.S. Method of assessment of financial stability of the enterprise.....	914	Kulinich T.V., Bolibrukh L.I. Application of the scrum approach in large industrial enterprises.....	930
Kozlovsky Ye.A. Competitiveness of products through the prism of global competitiveness.....	918	Larina Ya.S., Zavalniuk K.S. Evaluation of the Khmelnytskyi region agrarian formations development.....	934
Kravchenko A.V., Kostiuchyk S.V. Analysis of innovative development of domestic tourism enterprises on the market of Ukraine.....	922	Luhovyi B.O., Marchenko V.M. Modern tool of choice enterprise's strategy – subject of foreign economic activity (on the materials of LLC «Shostka – Tekhnokat»).....	941

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

УДК 658

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТОМ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Амет-устаева Д.М., Стефаненко М.Н.Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Республики Крым
«Крымский инженерно-педагогический университет»

В статье определено значение стартапа и инноваций в туристической отрасли. Приведены основные методы управления стартап-проектом для инновационного развития туристического предприятия, которые направлены на достижение производственных целей. Отражена схема создания и управления стартап-проектом.

Ключевые слова: стартап-проект, инновации, туристический бизнес, туристическое предприятие, методы управления, туристический продукт.

Постановка проблемы. В настоящее время туристическая индустрия представляет собой одно из стратегических направлений развития национальной экономики региона и страны в целом. Современный туристический продукт становится более гибким, индивидуальным, привлекательным и доступным для широкого круга потребителя (туриста). Большую роль в этом процессе играет применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), оптимальное и комплексное внедрение которых позволит обеспечить не только экономический рост туристического предприятия, но и развитие региона, его инфраструктуру, вливание инвестиций, имидж региона и др. Сектор информационно-коммуникационных технологий имеет значительный инновационный и производственный потенциал, возможности которого формируют ожидания потребителей и превышают платежеспособный спрос. При этом существует объективная необходимость в инновационном развитии отрасли по нескольким ключевым направлениям: улучшение предпринимательского климата, комплексное развитие инновационной инфраструктуры – технопарков, бизнес-инкубаторов, венчурных фондов, развитие кадрового и научного потенциала и др.

Стартап-проект – полный комплекс услуг, связанный с созданием, запуском и организацией бизнеса в любой предметной области, например, в туристической.

Туристический бизнес – это сфера мелкого и среднего предпринимательства, поэтому методы и способы ведения бизнеса могут быть динамичными, но эффективным является только тот стиль, который определяет значительную прибыль и прогрессивное развитие фирмы [1, с. 42].

Управление стартап-проектами предусматривает разработку технологии составления туристического продукта.

Анализ последних исследований и публикаций. Ведущие ученые такие как, Рис Эрик [2] разработал метод «экономичный стартап», который заключается в быстром тестировании

идей новых продуктов на реальных потребителях и постоянной корректировке бизнес-модели, с тем чтобы начинать масштабные вложения только тогда, когда идея подтверждена фактами. А также известный Стив Бланк и Боб Дорф [3], описывают этапы создания и предложившие методику создания нового бизнеса.

Отечественными исследователями данной проблемы в туристической отрасли можно выделить следующих: А.А. Силаева [4], которая занимается проблемами развития туристических стартапов, а также О.Н. Головинов [5], рассматривал стартап как форму развития малой инновационной предпринимательской деятельности.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на большой интерес к стартапам как к форме инновационного проекта его актуальность остается неизменной, особенно в области туризма. Т. к. современный туризм тяжело представить без нововведений с учетом современных информационных и коммуникационных технологий, поэтому необходимо рассмотреть методы управления информационно-коммуникационным стартап-проектом для инновационного развития туристического предприятия.

Формулировка целей статьи. Охарактеризовать стартап-проект и инновации в туристической отрасли, определить методы управления информационно-коммуникационным стартап-проектом для инновационного развития туристического предприятия.

Изложение основного материала. Сегодня достаточно популярным и удачным стартом начать собственное дело является стартапы, так как эти проекты начинаются с нуля и главное пронизаны идеей, которую осуществляют вся команда. Стартап является рентабельным и выгодным объектом для вложения инвестиций, но в тоже время имеется доля риска, поэтому очень важно заинтересовать инвесторов проектом и убедить о конкурентоспособности инновации в отрасли. Туристический стартап-проект – проект, который направлен на продажу билетов, туристических путевок, интерактивных карт и маршрутов.

Інновація представляє собою кінцевий результат інноваційної діяльності, який отриманий у вигляді нового або удосконаленого продукту, процесу використовуваного в новому підході до соціальних послуг. Інновації в туризмі направлені перш за все на створення нового або зміну вже існуючого туристичного продукту, освоєння нових ринків, застосування комунікаційних та інформаційних технологій, удосконалення послуг в туристичній галузі (готельництво, транспорт і т.д.) забезпечуючи дохід туристичному підприємству, збільшуючи імідж регіону та держави в цілому.

Розробка інноваційних проєктів в туристичній сфері здійснюється при наявності трьох складових:

- туристичний бізнес;
- інноваційні технології;
- інформаційні системи та технології управління.

Останні відображають значущу роль в інноваційному розвитку туристичного підприємства [6]. Управління інформаційно-комунікаційним стартап-проєктом для інноваційного розвитку туристичного підприємства представляє собою комплекс заходів, які направлені на створення організаційної структури, системи трудових відносин, відносин з посередниками та клієнтами.

Управління стартап-проєктами складається з 5 груп процесів, які об'єднані між собою: ініціалізація; планування; виконання; моніторинг та управління та завершення.

Управління стартап-проєктами є необхідним інструментом для виживання та отримання конкурентних переваг на туристичному ринку. При відсутності певної концепції управління, стартапи рідко закінчуються вчасно та в межах їх прийнятної вартості. Правильно вибраний метод управління веде колектив розробників через управлінні, прослідковуваний набір дій та інструментів, направлених на досягнення бажаних та очікуваних результатів.

Розглянемо найпопулярніші методи управління проєктом:

- **Agile** – гнучкий ітеративно-інкрементальний підхід до управління проєктами та продук-

тами, орієнтований на динамічне формування вимог та забезпечення їх реалізації в результаті постійного взаємодія всередині самоорганізуючихся робочих груп, складених із фахівців різного профілю;

- **Scrum** – надаючи особливу вагу продуктивності, зосередженості та взаємодії, учасники проєкту можуть досягти високоякісного кінцевого результату в короткі терміни та в той же час легко адаптуватися до змін. Командна робота здійснюється в короткі «спринти/забіги» для максимальної ефективності, плюс до всього є можливість тестування нових ітерацій швидко та з миттєвою фіксацією помилок;

- **Lean** – завдання полягає в створенні цінностей високого рівня та забезпеченні найвищої якості роботи з меншими трудовими ресурсами, засобами та часом. Lean зменшує втрати, усуває зайві місця, фокусується на цінностях споживача та постійно покращує процес виробництва. Використання Lean допомагає зменшити витрати, оперативно виконувати роботу в певні терміни, досягти важливих результатів у складі невеликих команд, залучаючи до виконання завдань мінімальну кількість людських ресурсів.

- **Kanban** – основна мета полягає в створенні повільного та неперервного потоку результатів через витягнутий у часі робочий/виробничий процес для візуалізації прогресу та розкриття процесних/виробничих проблем. Розуміючи, де відбуваються зупинки, втрачається час, члени команди можуть значно оперативніше покращити продуктивність;

- **Six Sigma** – об'єднуючи ефективність системи Lean з шістьма сигмами, з'являється можливість покращити виробничий процес. Визначивши, як насправді виконується виробничий процес, члени команди проєкту усувають втрати та зосереджуються на створенні кінцевого результату з максимальною якістю для клієнта (створення кінцевої цінності для споживача);

- **PRINCE 2** («**PR**ojects **IN** Controlled **E**nvironments version 2») – гарантує, що кожен проєкт має бізнес-обґрунтування та здатний створювати цінність. Планування починається з чіткого визначення: потреб, бажаних споживачем, реальної вигоди та точної оцінки витрат.

На рисунку 1 показані стандартні процеси управління стартапом, де найважливішим фактором є ідея.

Для кожного з вищевказаних етапів існують свої методи та інструменти, за допомогою яких реалізуються цілі на кожній стадії. Проєкт є тимчасовим підприємством, створеним для створення унікальних туристичних продуктів, послуг [7].

Таким чином, при управлінні проєктом, необхідно враховувати, що туристичний продукт

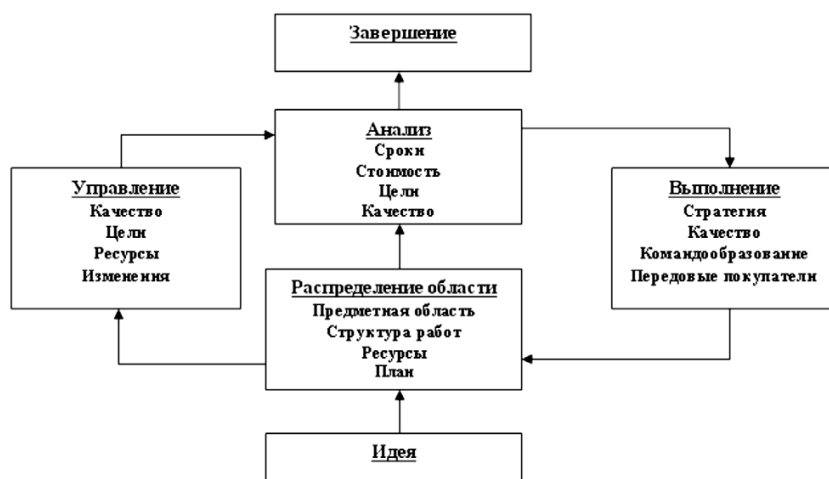


Рис. 1. Схема створення та управління стартап-проєктом

состоит из двух составляющих – это тур и дополнительные туристическо-экскурсионные услуги.

Выделяют следующие методы управления проектами: сетевое планирование и управление, календарное планирование, логистику, стандартное планирование, структурное планирование, ресурсное планирование, имитационное моделирование на ЭВМ и др.

Освоение методов управления проектами дает возможность менеджеру подходить к проекту с единых позиций. Согласно разработкам американской Ассоциации руководителей проектов – Project Manager Institute (PMI) менеджер проекта управляет:

1. Предметной областью проекта – разработка концепции, определение предметной области проекта, распределение работ, установление отчетности, введение системы контроля, завершение проекта – частично в той или иной степени входят в состав российских ГОСТов, определяющих порядок проведения проектных и иных работ.

2. Качеством – управленческие (обеспечение качества) и технические аспекты (контроль качества).

3. Временем (планирование времени в проекте, оценка продолжительностей, календарное планирование, контроль времени в проекте).

4. Стоимостью (оценка и прогнозирование стоимости, сметы и бюджет, контроль стоимости, использование стоимостных показателей).

5. Рисками.

6. Персоналом.

7. Контрактами и обеспечением ресурсами.

Управление каждой из перечисленных функций предполагает учет десятков, а в крупных проектах и сотен различных факторов. Методика управления проектами придает этим процедурам системность и целостность.

Функции и виды обеспечения системы управления стартап-проектами в туризме представлены на схеме (рис. 2).

Приведем примеры туристических стартап-проектов: DealScoop – для тех, кто любит персонализировать и экономить; GetGoing – для спонтанных путешествий; WeHostels – для поиска идеального хостела; Fantrotter – для любителей фестивалей, чемпионатов и гастрольных туров; Roamer – для тех, кто хочет экономить в роуминге [8].

Методы управления проектами позволяют:

- определить цели проекта и провести обоснование;

- выявить структуру проекта (подцели, основные этапы работы, которые предстоит выполнить);

- определить необходимые объемы и источники финансирования;

- подобрать исполнителей – в частности через процедуры торгов и конкурсов;

- определить сроки выполнения проекта, составить график его реализации, рассчитать необходимые ресурсы;

- рассчитать смету и бюджет проекта;

- планировать и учитывать риски;

- обеспечить контроль за ходом выполнения проекта.

Все методы управления проектами по своему хороши и в каждом есть свои плюсы и минусы, применение методологии управления проектом очень сильно зависит от целей, типа и контекста проекта.

Выводы из данного исследования и перспективы. Вопросы управления проектами в туризме имеют первостепенное значение, поскольку они определяют эффективность и конкурентоспособность туристских предприятий.

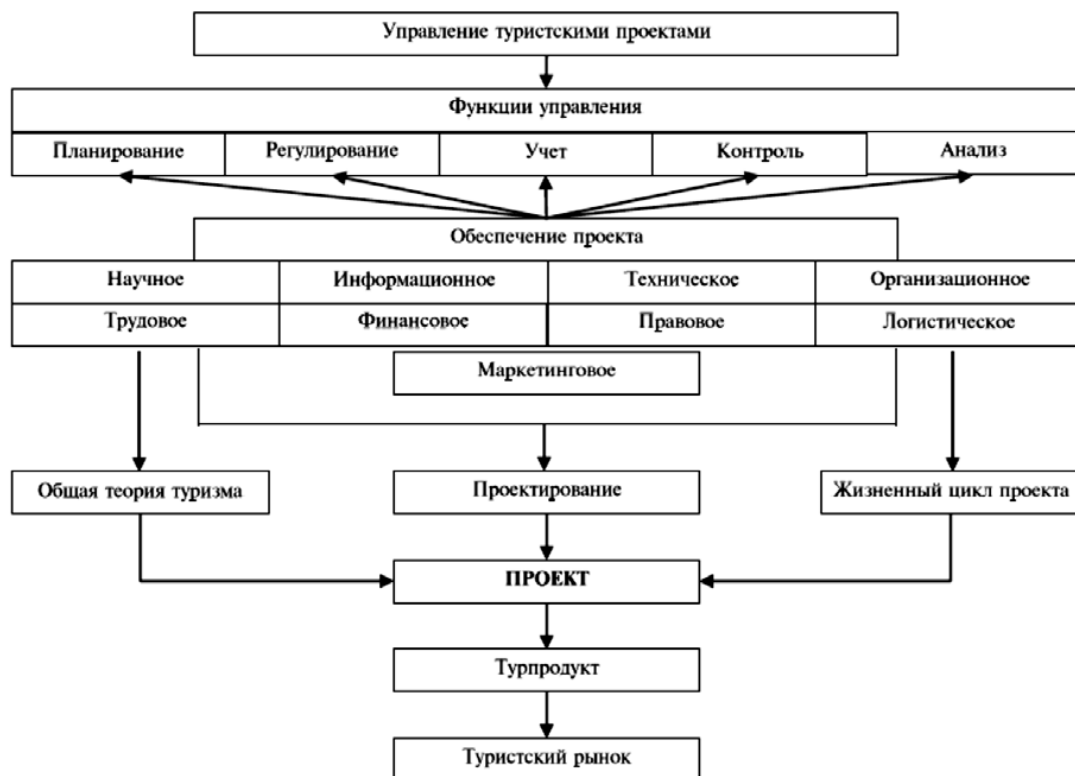


Рис. 2. Общая схема управления проектами в туризме

Управление проектами в туризме является перспективным направлением, как в мире, так и начало постепенное распространение на территории региона, позволяющее при правильном соблюдении всех этапов и графиков выполнения работ получить значительные результаты по

разработке и реализации проектов. Эффективное применение методов и средств управления проектами позволяет успешно реализовывать любой стартап-проект в соответствии с высокими стандартами качества, достигнув в срок поставленных целей, сэкономив время и уменьшив риск.

Список литературы:

1. Коновалова Е.Е., Силаева А.А. Корпоративное управление на туристских предприятиях / Е.Е. Коновалова, А.А. Силаева // Проблемы развития предприятий: теория и практика: сб. статей VII Всероссийской научно-практической конференции / под науч. ред. В.И. Будиной. – Пенза, 2014. – С. 41–45.
2. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис; Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 253 с.
3. Бланк С. Стартап: Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
4. Силаева А.А. Проблемы развития туристских стартапов на современном этапе: финансовый аспект / А.А. Салаева // Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-turistskih-startapov-na-sovremenном-etape-finansovyy-aspekt>
5. Головинов О.Н. Стартап как форма развития малой инновационной предпринимательской деятельности / О.Н. Головин // Режим доступа: <http://eui.esrae.ru/pdf/2015/3%289%29/2.pdf>
6. Амет-Устаева Д.М. Управління інноваційним розвитком підприємств туристичного бізнесу / Д.М. Амет-Устаева // Науковий журнал «Бізнес-інформ». – Х., Видавничий дім «Інжек», 2014. – № 4/2014. – С. 103–108.
7. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. PMI Standards Commite, Editin, 2000. – P. 4.
8. Пятёрка полезных туристических стартапов. Режим доступа: <http://davaypoedem.com/review/160-pyaterka-poleznykh-turisticheskikh-startapov>

Амет-устаева Д.М., Стефаненко М.М.

Державна бюджетна освітня установа вищої освіти Республіки Крим
«Кримський інженерно-педагогічний університет»

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ СТАРТАП-ПРОЕКТОМ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

У статті визначено значення стартапа і інновацій в туристичній галузі. Наведено основні методи управління стартап-проектом для інноваційного розвитку туристичного підприємства, які спрямовані на досягнення виробничих цілей. Відображено схема створення і управління стартап-проектом.

Ключові слова: стартап-проект, інновації, туристичний бізнес, туристичне підприємство, методи управління, туристичний продукт.

Amiet-ustaieva D.M., Stefanenko M.N.

State Educational Institution of Higher Education of the Republic of Crimea
«Crimean Engineering and Pedagogical University»

METHODS OF MANAGEMENT START-PROJECT FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A TOURIST ENTERPRISE

Summary

The article defines the importance of start-up and innovation in the tourism industry. The main methods of managing a start-up project for the innovative development of a tourist enterprise are presented, which are aimed at achieving production goals. The scheme for creating and managing a startup project is reflected.

Keywords: start-up project, innovations, tourist business, tourist enterprise, management methods, tourist product.

УДК 69.003;338.012

АПРОБАЦІЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В БУДІВНИЦТВІ

Барінов Д.Ю.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена апробації методичного підходу до оцінки розвитку суб'єктів малого підприємництва. Сформовано інформаційну базу для оцінки розвитку окремих суб'єктів малого підприємництва, що функціонують у будівельній галузі Дніпропетровської області. Здійснено оцінку розвитку суб'єктів малого підприємництва. Простежено динаміку інтегрального показника розвитку суб'єктів малого підприємництва в будівництві Дніпропетровської області. Виявлено основні проблеми розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Ключові слова: будівництво, суб'єкт малого підприємництва, розвиток, оцінка, індикатор, критерій.

Постановка проблеми. Підприємництво виступає вагомим чинником структурної перебудови національного господарства, розвитку пріоритетних для України галузей. Як зазначав Є. Сірий, провідна роль підприємництва у побудові ринкового господарства та підвищенні життєвого рівня населення є давно визнаною та беззаперечною [1, с. 21]. При цьому, у економіках ці перехідного типу значною є роль саме підприємництво у форматі малого бізнесу, розвиток якого є запорукою реформування та демократизації, переходу країни на нові прогресивні рубежі.

У національній доповіді «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» зазначено, що у порівнянні з розвинутими країнами рівень розвитку підприємницької діяльності є недостатнім та потребує суттєвого покращення. До причин такого стану належить як наявність проблем регуляторного характеру (на загальнодержавному і регіональному рівнях), так і неадекватна вимогам цивілізованої соціально-ринкової економіки діяльність значного сегменту бізнесу [2, с. 4]. При цьому, особливу увагу слід приділяти розвитку малого підприємництва в будівельній галузі.

Ефективність функціонування цього вкрай важливого сектору економіки залежить від розвитку його структурних ланок – окремих суб'єктів малого підприємництва. Тому об'єктивна оцінка розвитку суб'єктів малого підприємництва в будівництві є надзвичайно актуальною в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню основних проблем та тенденцій функціонування будівельних підприємств, в тому числі тих, що є суб'єктами малого підприємництва, присвятили свої дослідження такі науковці, як О. Білега [3, с. 32–38], Б. Сенів [4, с. 19–24], В. Севка, Н. Паліга [5, с. 41–50], В. Биба, В. Гаташ [6, с. 3–9], В. Шубенкіна [7, с. 55–58], Л. Проданова, Л. Панкова, Ю. Зайва [8, с. 57–61].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовні дослідження науковців, що вивчали тенденції функціонування будівельних підприємств, окремі аспекти оцінки розвитку суб'єктів малого підприємництва в будівництві потребують більш докладного вивчення.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є проведення оцінки розвитку окремих суб'єктів малого підприємництва, що функціонують в будівництві Дніпропетровської області.

Виклад основного матеріалу. Оцінка розвитку суб'єктів малого підприємництва (СМП) передбачає здійснення збору та обробки даних за індикаторами розвитку, що відповідають критеріям досягнення мети зацікавлених сторін. Було систематизовано статистичний матеріал по п'яти суб'єктах малого підприємництва, що функціонують в будівництві Дніпропетровської області за 2012–2016 роки.

За критерієм підвищення вартості капіталу в якості індикаторів пропонується використовувати вартість власного капіталу та темп росту капіталу суб'єкта малого підприємництва.

Вартість власного капіталу СМП № 1 наприкінці аналізованого періоду набула від'ємного значення. Така ситуація зумовлена тим, що СМП має нестачу статутного капіталу для погашення непокритого збитку. В цілому за 2012–2016 роки його вартість власного капіталу скоротилась на 1436,2 або на 303,57%. Величина власного капіталу другого СМП № 2 вирізнялась більшою стабільністю. За досліджуваній період його вартість власного капіталу суб'єкта зросла з 218,5 до 241,8 тис. грн або на 10,66%. Щодо СМП № 3, то вартість його власного капіталу мала тенденцію до зростання прогресивними темпами. Так, за досліджуваній період зростання цього індикатора склало 387 тис. грн або 496,15%. Вартість власного капіталу СМП № 4 також є достатньо стабільною величиною з яскраво вираженою тенденцією до зростання. За 2012–2016 роки величина цього індикатора зросла на 78,7 тис. грн або на 14,53%. Щодо вартості власного капіталу СМП № 5, то вона була від'ємною на початку досліджуваного періоду, але за 2012–2013 роки збільшилась на 725,4 тис. грн та склала 413,4 тис. грн.

Величина сукупного капіталу СМП № 1 вирізнялась суттєвою нестабільністю, про що свідчать значні коливання темпів росту капіталу. Так, у 2012 році, 2014 та 2016 році спостерігалось значне зростання вартості капіталу СМП № 1 (на 14,74%, 333,77 та 10,12%), натомість у 2013 та 2015 роках значення темпів росту склало лише 98,94 та 61,36%. Щодо СМП № 2, то величина його капіталу зростала у 2012–2013 роках (на 8,81 та 12,64%, відповідно), але впродовж наступних років спостерігалось його падіння. Найбільш динамічним падінням вартості вирізнявся 2014 рік – 13,33%. Вартість капіталу СМП № 3 вирізнялась суттєвими коливаннями. Зростання цього індикатора впродовж 2012–2013 років

свідчило про зростання вартості капіталу СМП на 16,67 та 5,30%. У 2014 році темп росту капіталу знизився до 88,95%, що свідчить про зниження вартості капіталу на 11,06%. Щодо темпів росту капіталу СМП № 4, то впродовж всього періоду їх значення не перевищувало 100%. Це свідчить про щорічне підвищення вартості капіталу, яке було найбільш значним на початку досліджуваного періоду. По СМП № 5 спостерігалось зростання капіталу у 2012 році, 2013 та у 2016 році, про що свідчать темпи росту капіталу, які склали 120,1%, 314,2% та 139,65%. Інші роки характеризувались зниженням капіталу підприємства.

В якості індикаторів розвитку за критерієм підвищення ефективності діяльності було обрано чистий прибуток та рентабельність підприємства. Чистий прибуток СМП № 1 значною мірою коливався, набуваючи та позитивних (у 2012 та 2014 році), то негативних значень. В загальному підсумку за 2012–2016 роки чистий прибуток СМП № 1 знизився на 472,7 тис. грн. Незважаючи на те, що СМП № 2 чистий прибуток був додатнім, його величина знижувалась. Загальне зниження показника склало 55,8 тис. грн або 99,64%. Щодо СМП № 3, то чистий прибуток коливався, зменшившись за 2012–2014 роки з 32,8 до 5,8 тис. грн. За наступні два роки чистий прибуток збільшився на 171,7 тис. грн або на 523,47%. Подібною була динаміка чистого прибутку СМП № 4 за 2012–2016 роки. В загальному підсумку величина чистого прибутку зросла на 26,9 тис. грн або на 91,19%. По СМП № 5 чистий прибуток був позитивним впродовж всього періоду, окрім 2014 року. В цілому за 2012–2016 роки чистий прибуток зменшився на 129,6 тис. грн або на 37,24%.

Рентабельність підприємства по СМП № 1 мала у 2013, 2012–2016 роках від'ємне значення. Так за 2012–2016 роки відбулось зниження значення рентабельності підприємства СМП № 1 на 47,01%. За 2012–2016 роки рентабельність підприємства СМП № 2 скоротилась з 9,97 до 0,05%, або на 9,92%, а по СМП № 3 та СМП № 4 зріс на 2,6 та 3,71%. Щодо рентабельності підприємства СМП № 5, то її значення зменшилась на 126,61%.

За критерієм підвищення оплати праці було використано такі індикатори, як середньомісячні витрати на персонал на одну особу та індекс співвідношення зарплати до середнього по будівництву.

Слід зазначити, що на усіх підприємствах спостерігається яскраво виражена тенденція до збільшення середньомісячних витрат на персонал на одну особу. При цьому, даний індикатор по СМП № 1 збільшився на 1010,1 тис. грн або на 58,73%, по СМП № 2 – на 666,1 тис. грн або на 48,22%, по СМП № 3 – на 836,8 тис. грн або на 54,74%, по СМП № 4 – на 1010 тис. грн або на 54,41%, а по СМП № 5 – на 1133 тис. грн або на 54,61%.

На суб'єктах малого підприємництва склалась негативна ситуація, яка характеризується тим, що зарплата працівників є значно нижче ніж середня по будівництву. У 2016 році середня зарплата СМП № 1 складає 56,32% середньої по будівництву, СМП № 2 – 42,24%, СМП № 3 – 48,80%, СМП № 4 – 59,14%, СМП № 5 – 66,18%.

За критерієм підвищення якості індикаторами є відповідність продукції державним стандартам та інноваційність продукції

Для оцінки відповідності державним стандартам було використано номінальну шкалу, згідно якої: дуже погано – більше 25% продукції не відповідає стандартам; погано – виявлено невідповідність стандартам близько 10–25% продукції; задовільно – виявлено невідповідність стандартам близько 2,5–10% продукції; добре – виявлено невідповідність стандартам близько не більше 2,5% продукції; дуже добре – не виявлено невідповідності стандартам.

По досліджуваних суб'єктах малого підприємництва відповідності стандартам було присвоєно оцінки «дуже добре» та «добре», що свідчить про пильну увагу керівництва до їх дотримання.

Коефіцієнт інноваційності продукції СМП в будівництві Дніпропетровської області є вкрай незначним і коливається від 0,001% по СМП № 1 у 2013, 2015 та 2016 роках до 0,112% – по СМП № 5 у 2016 році.

Для подальших розрахунків нами було визначено кодовані та стандартизовані значення оціночних показників за наведеними вище критеріями. Саме стандартизовані значення використовувались при розрахунку узагальнюючих індикаторів за критеріями оцінки розвитку СМП.

Значення узагальнюючого індикатору за критерієм підвищення вартості капіталу якого міститься в таблиці 1.

Таблиця 1

Значення узагальнюючого індикатору за критерієм підвищення вартості капіталу

Об'єкт дослідження	2012	2013	2014	2015	2016
СМП № 1	0,4716	0,4087	0,7915	0,0555	0,1484
СМП № 2	0,3499	0,3686	0,2953	0,3358	0,3170
СМП № 3	0,3020	0,2828	0,2526	0,6194	0,4370
СМП № 4	0,4163	0,4185	0,4623	0,4686	0,4868
СМП № 5	0,1864	0,5045	0,1148	0,2481	0,5041

Джерело: розраховано автором

Як видно з даних таблиці 1, узагальнюючий індикатор розвитку за критерієм підвищення вартості по перших двох СМП знижувався на 0,3232 та 0,0329 пункти. За іншими СМП спостерігалось зростання узагальнюючого індикатору на 0,135 пункти, 0,0705 пункти та 0,3177 пункти.

Значення узагальнюючого індикатору розвитку за критерієм підвищення ефективності діяльності наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Значення узагальнюючого індикатору за критерієм підвищення ефективності діяльності

Об'єкт дослідження	2012	2013	2014	2015	2016
СМП № 1	0,5108	0,2271	0,3915	0,0000	0,0552
СМП № 2	0,4352	0,3804	0,3480	0,3484	0,3479
СМП № 3	0,4604	0,3707	0,3588	0,5360	0,5814
СМП № 4	0,3786	0,3689	0,3518	0,3481	0,4153
СМП № 5	0,8800	0,5157	0,0562	0,4166	0,6211

Джерело: розраховано автором

Як видно з таблиці 2, узагальнюючий індикатор зменшився по СМП № 1 на 0,4556 пункти, по

СМП № 2 – на 0,0873 пункти, по СМП № 5 – на 0,2589 пункти. По СМП № 2 та СМП № 3 узагальнюючий індикатор зріс на 0,121 та 0,0367 пункти.

Значення узагальнюючого індикатора розвитку за критерієм підвищення оплати праці наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Значення узагальнюючого індикатора за критерієм підвищення оплати праці

Об'єкт дослідження	2012	2013	2014	2015	2016
СМП № 1	0,2447	0,3454	0,4187	0,4551	0,6190
СМП № 2	0,0201	0,0145	0,0298	0,0402	0,1751
СМП № 3	0,0821	0,1110	0,1489	0,1816	0,3605
СМП № 4	0,3805	0,4525	0,5243	0,5478	0,7034
СМП № 5	0,5746	0,6596	0,7156	0,7579	0,8544

Джерело: розраховано автором

Як видно з таблиці 3 по всіх СМП відбулося значне зростання узагальнюючого індикатора за цим критерієм: по першому – на 0,3743 пункти, по другому – на 0,155 пункти, по третьому – на 0,2784 пункти, по четвертому – на 0,3229 пункти, по п'ятому – на 0,2798 пункти.

Крім того, було обчислено узагальнюючий індикатор за критерієм підвищення якості продукції, значення якого наведені в таблиці 4.

Таблиця 4

Значення узагальнюючого індикатора за критерієм підвищення якості продукції

Об'єкт дослідження	2012	2013	2014	2015	2016
СМП № 1	0,4675	0,3734	0,4675	0,4659	0,4659
СМП № 2	0,7923	0,6651	0,3967	0,4728	0,4709
СМП № 3	0,7136	0,6297	0,3866	0,7658	0,8544
СМП № 4	0,7698	0,7274	0,6849	0,5372	0,5655
СМП № 5	0,8190	0,6850	0,6297	0,8445	0,8757

Джерело: розраховано автором

За 2012–2016 роки узагальнюючий індикатор за критерієм підвищення якості продукції по СМП № 1, № 2 та № 4 скоротився на 0,0016 пункти, на 0,3214 пункти та на 0,2043 пункти. По СМП № 3 та СМП № 5 узагальнюючий індикатор збільшився на 0,1408 та 0,0567.

Значення інтегрального індикатора розвитку СМП наведені в таблиці 5.

Нами пропонується інтерпретувати інтегральний індикатор розвитку за шкалою, розробленою з врахуванням запропонованої нами класифікацій-

ної ознаки «темپ розвитку»: від 0 до 0,37 – недостатній (в т.ч. від 0 до 0,2 – критичний та від 0,2 до 0,37 – допустимий); від 0,37 до 0,63 – паритетний; від 0,63 до 1 – випереджаючий (в т.ч. від 0,63 до 0,8 – динамічний та від 0,8 до 1 – гіпердинамічний).

Таблиця 5

Значення інтегрального індикатора оцінки розвитку СМП

Об'єкт дослідження	2012	2013	2014	2015	2016
СМП № 1	0,4237	0,3387	0,5173	0,2441	0,3221
СМП № 2	0,3994	0,3571	0,2675	0,2993	0,3277
СМП № 3	0,3895	0,3485	0,2868	0,5257	0,5583
СМП № 4	0,4863	0,4918	0,5058	0,4754	0,5428
СМП № 5	0,6150	0,5912	0,3791	0,5668	0,7138

Джерело: розраховано автором

Як видно з даних попередньої таблиці у 2016 році розвиток СМП № 1 та СМП № 2 є недостатнім, але допустимим, розвиток СМП № 3 та № 4 – паритетним, а розвиток СМП № 5 – випереджаючим та динамічним.

Висновки і пропозиції. В ході дослідження виявлено, що інтегральний індикатор розвитку СМП № 1 найбільше зменшився за рахунок зниження узагальнюючого індикатора за критерієм підвищення вартості капіталу за критерієм підвищення ефективності діяльності. Зменшення за рахунок зміни цих індикаторів склало 0,0808 та 0,1139 пункти, відповідно. Саме на підвищення індикаторів за цими критеріями має спрямовуватись управління розвитком СМП № 1. Інтегральний індикатор розвитку СМП № 2 зменшився на 0,0716 пункти. При цьому, найбільше зменшення відбулось за рахунок зменшення узагальнюючого індикатора за критерієм підвищення якості продукції. Так, за рахунок зміни цього індикатора інтегральний індикатор зменшився на 0,0804 пункти.

По СМП № 3 відбулось зростання інтегрального індикатора розвитку на 0,1015 пункти. При цьому, спостерігалось зростання по всіх узагальнюючих індикаторах розвитку.

Незважаючи на те, що інтегральні індикатори СМП № 4 та № 5 зростали, проте для СМП № 4 було характерним зниження узагальнюючого індикатора за критерієм підвищення якості, а по СМП № 5 – зниження узагальнюючого індикатора за критерієм підвищення ефективності діяльності. Саме на підвищення цих індикаторів має спрямовуватись управління розвитком даних СМП.

Список літератури:

1. Сірий Є. В. Становлення малого підприємництва в аспектах показників державно-інституціональних чинників та суб'єктивно-ціннісних наслідків: вітчизняний досвід / Є. В. Сірий // Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки. – 2012. – Вип. 16. – С. 21–33. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/arspp_2012_16_5
2. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь // Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – Київ. – 2010. – 240 с.
3. Білега О. В. Базові засади стратегічного аналізу підприємств будівельної галузі / О. В. Білега // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2010. – № 53. – С. 32–38.
4. Сенів Б. Г. Сучасний стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / Б. Г. Сенів // Інноваційна економіка. – 2010. – № 3. – С. 19–24.
5. Севка В. Г. Послідовність розробки стратегії антикризового регулювання будівельної галузі / В. Г. Севка, Н. Б. Паліга // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – № 1. – С. 41–50.

6. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / В. В. Биба, В. С. Гаташ // Зб. наук. праць (галузеве машинобудування, будівництво). – Полтава: ПолтНТУ, 2013. – Вип. 4(39). Том 2. – С. 3–9.
7. Шубенкіна В. О. Тенденції розвитку будівельного комплексу України / В. О. Шубенкіна // Молодий вчений. – 2016. – № 8. – С. 55–58.
8. Проданова Л. В. Проблемні аспекти розвитку ринку будівельної галузі України / Л. В. Проданова, Л. І. Панкова, Ю. О. Зайва // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 6(2). – С. 57–61. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2016_6\(2\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2016_6(2)_13)

Баринов Д.Ю.

Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

АПРОБАЦИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация

Статья посвящена апробации методического подхода к оценке развития субъектов малого предпринимательства. Сформирована информационная база для оценки развития отдельных субъектов малого предпринимательства, функционирующих в строительной отрасли Днепропетровской области. Осуществлена оценка развития субъектов малого предпринимательства. Прослежена динамика интегрального показателя развития субъектов малого предпринимательства в строительстве Днепропетровской области. Выявлены основные проблемы развития субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: строительство, субъект малого предпринимательства, развитие, оценка, индикатор, критерий.

Barinov D.Yu.

Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

APPROACHING THE METHOD APPROACH TO ASSESSING DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE SUBJECTS IN BUILDINGS

Summary

The article is devoted to the approbation of a methodical approach to the assessment of the development of small business entities. An information base has been formed to assess the development of individual small business entities operating in the construction industry of the Dnipropetrovsk region. The assessment of the development of small business entities is carried out. The dynamics of the integral indicator of development of small business entities in the construction of the Dnipropetrovsk region was traced. The basic problems of development of subjects of small business are revealed.

Keywords: construction, subject of small business, development, evaluation, indicator, criterion.

УДК 338.155

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ У МАЙБУТНЬОМУ

Благодарумова О.В., Бражняк Н.О., Подобед Т.В.

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Проаналізовано поняття «ресурс», «потенціал» та «ресурсний потенціал». Виокремлено три основні підходи до трактування терміну «ресурсний потенціал» у працях видатних науковців. Уточнено інтерпретацію поняття ресурсного потенціалу. Наведено взаємозв'язок ресурсів і витрат підприємства. Підкреслено необхідність дослідження ресурсного потенціалу підприємства як передумови формування його поточних витрат у майбутньому.

Ключові слова: ресурс, потенціал, ресурсний потенціал, складові ресурсного потенціалу, витрати, взаємозв'язок ресурсів і витрат.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин та наростаючі темпи глобалізаційних процесів в світовій економіці створюють для підприємств України нові можливості та, водночас, нові загрози подальшого їх функціонування. Перед суб'єктами господарювання постає завдання ефективного використання сильних та усунення слабких сторін в діяльності для зайняття лідируючих позицій на ринку. Основним внутрішнім фактором, який розкриває наявні на підприємстві можливості та може забезпечити успіх у подальшій діяльності є його ресурсний потенціал. Він стає основою формування поточних витрат і потребує дослідження і удосконалення механізму управління можливостями підприємства. В умовах обмеженості ресурсів і невизначеності бізнес-середовища перед дослідниками постають завдання пошуку нових шляхів більш ефективного та результативного використання ресурсного потенціалу підприємства і удосконалення процесів трансформації його в поточні витрати підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ресурсного потенціалу, його дієвого складу та змісту, шляхів ефективного використання присвячені праці багатьох українських та зарубіжних вчених, серед яких В. Андрійчук, С. Бріггем, Н. Довгаль, С. Казес, В. Ковальов, Н. Краснокутська, Г. Ларссон, Й. Петрович, С. Покропивний, А. Шеремет, В. Шиян та інші науковці. Питання, пов'язані з дослідженням і управлінням витратами підприємства, знайшли відображення в роботах таких відомих вчених-економістів, як І. Є. Давидович, Т. П. Карпова, С. А. Котлярова, В. Палій тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на зростання кількості робіт присвячених ресурсному потенціалу і витратам, та їх значенню для розвитку підприємства, залишаються актуальними багато питань пов'язаних як із самою сутністю ресурсного потенціалу, з одного боку, так і з його вирішальним впливом на формування поточних витрат підприємства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідженні актуальних питань змісту ресурсного потенціалу та його взаємозв'язку з поточними витратами підприємства для створення механізму ефективного управління діяльністю підприємств України в мінливих умовах ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу. Поняття «потенціал» як об'єкт наукових досліджень почало з'являтися у працях вчених в кінці ХХ століття. В цей час створюються багато напрацювань і досягнень з цього питання.

Щоб дати вірне визначення поняттю «ресурсний потенціал», в першу чергу, розглянемо визначення його складових «ресурс» і «потенціал» окремо.

Великий тлумачний словник сучасної української мови розкриває поняття «ресурс» як запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби; грошові цінності, джерела чого-небудь [2, с. 1216]. Тоді як «потенціал» розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і таке інше, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [2, с. 1087].

Основна відмінність розглянутих нами понять полягає в їх відношенні до суб'єктів господарювання: ресурси можуть існувати незалежно від підприємств, тоді як потенціал є характеристикою фірми, її невід'ємною складовою. Тобто, в той час як ресурси включають матеріальні і нематеріальні засоби, до складу потенціалу, окрім вище названих елементів, входять вміння і здатності працівників, колективу та підприємства в цілому до дієвого та результативного застосування ресурсів та методів, що є у розпорядженні суб'єкта господарювання.

Широке визначення поняття ресурсний потенціал стало причиною того, що кожен з наукових діячів, які досліджували дане питання вкладав власне розуміння в його інтерпретацію. Тому в теорії економічної літератури існує безліч визначень даного поняття, однак досі не сформульовано загальноприйнятого.

Дослідження існуючих наукових праць з проблематики визначення поняття «ресурсний потенціал» дозволили нам виокремити три основні підходи до трактування терміну.

Перший напрям визначає ресурсний потенціал як сукупність різних видів ресурсів. Другий напрям трактує поняття як комплекс ресурсів, основним завданням яких є вирішення тактичних та стратегічних цілей підприємства. Третій напрям інтерпретує термін як сукупність факторів та функцій, що виконують ресурси для досягнення мети суб'єкту господарювання.

Кожен з науковців вкладає у тлумачення даного терміну власне бачення його змісту, але всі надбання вчених, їх погляди на визначення ресурсного потенціалу як об'єкту дослідження, умовно можна розділити на три концепції: ресурсну, цільову, функціональну (табл. 1).

Таким чином, усі науковці, із розглянутих, при трактуванні поняття «ресурсний потенціал» підкреслюють важливість складу, значення або функціональних характеристик терміну. Кожен із виділених нами підходів не виключає існування інших, а доповнює його.

За результатами проведеного дослідження трактування поняття «ресурсний потенціал» та систематизації різних наукових поглядів, ми прийшли до висновку, що під ресурсним потенціалом підприємства варто розуміти сукупність засобів праці, предметів праці й трудових ресурсів, які організовані та впорядковані в цілісну систему для забезпечення ефективної взаємодії елементів у вигляді ефекту синергії з метою результативного управління суб'єктом господарювання. Виходячи із наведеної нами інтерпретації поняття, пропонуємо розглянути класифікацію ресурсного потенціалу для кращого розуміння його складових та ефективного управління ними в процесі діяльності.

Усю сукупність ресурсного потенціалу в економічній літературі прийнято розділяти на відчутний та невідчутний. До першого відноситься

вся та сукупність ресурсів, що мають натурально-речовинну форму, наприклад, матеріальний, технічний, кадровий потенціали. До невідчутного належать ті складові потенціалу, які не виражені в матеріальній формі, тобто, просторовий, людський, управлінський, організаційний репутаційний потенціали підприємства.

На нашу думку, в структурі ресурсного потенціалу підприємства необхідно виділити елементи, представлені на рисунку 1.

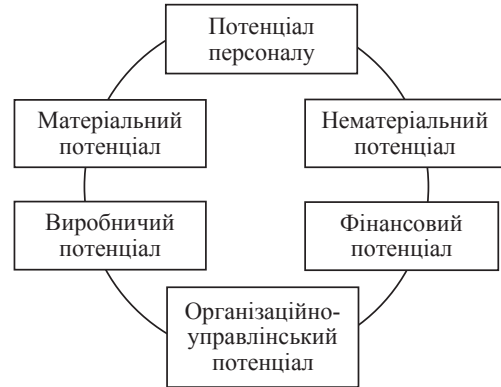


Рис. 1. Складові ресурсного потенціалу

Джерело: розроблено авторами

Матеріальний потенціал включає в себе основні та оборотні активи підприємства, які забезпечують організацію безперервного процесу виробництва.

Таблиця 1

Концепції визначення терміну «ресурсний потенціал»

Ресурсна	М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова [6]	Сукупність ресурсів організації (трудових і виробничих), що забезпечують безперервність і ефективність її діяльності.
	В. І. Талах, Т. А. Талах [8]	Наявність на конкретну дату в суспільному виробництві відповідних засобів виробництва (предметів праці і засобів праці), трудових ресурсів і відповідної їм системи управління (потенціал управління).
	Г. М. Підлісецький [7]	Сукупність взаємозв'язаних ресурсів, зокрема, земельних, матеріально-технічних, трудових, фінансових.
	О. В. Ульянченко [10]	Сукупність ресурсів певної кількості і якості, які необхідні для розширеного відтворення еколого-соціально-економічної системи, і які через свою абсолютну або відносну обмеженість задають межі поточного і майбутнього розвитку.
Цільова	В. Й. Шиян, А. В. Олейник [13]	Сукупність трудових, земельних і матеріальних ресурсів, які призначені для виробництва продукції.
	О. М. Вишневецька, О. В. Калюжна [3]	Сукупність ресурсів, наявних у розпорядженні підприємства, а також здатність співробітників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва товарів (послуг) і отримання максимального прибутку.
	Л. Ф. Берднікова [1]	Наявні виробничі, фінансові та інвестиційні ресурси, які можуть бути активовані для ефективного функціонування в поточному періоді, а також резерви та можливості з мобілізації цих ресурсів, якими можна скористатися для забезпечення безперебійної економічно вигідної роботи в майбутньому.
	В. Ю. Шевров, И. Ю. Окольнішнікова [12]	Сукупність наявних і пов'язаних між собою ресурсів, що забезпечують реалізацію виробничої діяльності, ефективніше використання яких дозволяє досягти стійких конкурентних переваг в довгостроковій перспективі.
	В. М. Трегобчук [9]	Сукупність технологічно, економічно й екологічно взаємобалансованих виробничих ресурсів (трудових, матеріально-технічних, природних і біологічних), спроможних забезпечити високоєфективне та екологічнобезпечне виробництво, переробку, зберігання, транспортування і реалізацію продукції, з метою вирішення належним чином продовольчої безпеки держави.
Функціональна	Н. В. Коваль [4]	Можливий прояв дії або функції ресурсів, які поки що невикористані.
	Н. С. Краснокутська [5]	Можливості системи ресурсів підприємства і його компетенція отримувати результат за допомогою реалізації бізнес-процесів.
	Т. Н. Шаталова [11]	Матеріальна умова для розширеного відтворення земельних, трудових і матеріально-технічних ресурсів, як сукупність збалансованих факторів, які забезпечують ефективне функціонування різноманітних організаційно-правових форм.

Джерело: розроблено авторами за даними [1, 3–13]

До його складу входять обладнання, устаткування, споруди, сировина, матеріали використання яких націлено на випуск продукції. Важливе значення для повноцінного та дієвого потенціалу має не тільки кількість матеріальних ресурсів, але й їх структура, стан, інноваційні характеристики.

Найбільшу питому вагу у загальній кількості ресурсів суб'єкту господарювання матеріальні ресурси займають на підприємствах матеріаломістких галузей. Їх раціональне використання забезпечує, в свою чергу, високий виробничий потенціал.

Виробничий потенціал – це здатність матеріально-виробничої бази підприємства забезпечити виробництво суспільно-необхідної продукції відповідної якості та кількості з метою її реалізації й задоволення ринкового попиту та отримання фінансової вигоди.

Нематеріальний потенціал характеризується відсутністю матеріальної форми у його складових, тобто це наукові розробки, об'єкти інтелектуальної та промислової власності, ноу-хау, раціоналізаторські пропозиції, наявність конкурентоспроможних ідей та наукових розробок, гудвіл, які здатні приносити користь у виробництві й реалізації продукції протягом тривалого періоду часу.

У період високого рівня науково-технічного прогресу нематеріальний потенціал стає все більш важливою складовою ресурсного потенціалу, адже забезпечує підприємству відповідність можливостей інноваційних технологій з сучасними потребами суспільства.

Фінансовий потенціал являє собою сукупність власних та залучених фінансових ресурсів, головною функцією яких є обслуговування діяльності підприємства: забезпечення безперервного виробництва та реалізації продукції. Результативність фінансового потенціалу проявляється у здатності керівників управляти сукупністю грошових коштів з максимальною вигодою для суб'єкта господарювання.

Потенціал персоналу підприємства проявляється в особистісних та професійних якостях співробітників, здатності їх до фізичної та розумової діяльності. Саме від рівня кадрового потенціалу залежить успішність всієї організації. Висока кваліфікація й спеціалізація працівника, досконале знання роботи, яку він виконує і бажання постійного розвитку професійних якостей забезпечує повноцінне використання всього потенціалу підприємства і, відповідно, високих та стабільних позицій на ринку.

До ресурсного потенціалу входять не тільки ті можливості, якими вже користується підприємство, а також і нереалізовані, тобто «прихований потенціал». Здатність керуючого персоналу ефективно використовувати наявні та розкривати приховані можливості суб'єкта господарювання також розкриває результативність роботи кадрового потенціалу.

Організаційно-управлінський потенціал є складною системою функцій менеджменту: планування, організації, мотивації й контролю, які регулюють всі процеси, що відбуваються на підприємстві. Мета виділеного потенціалу полягає у розробці та реалізації дієвих управлінських рішень спрямованих на ефективне використання конкурентного потенціалу та конкурентних переваг у боротьбі за споживача.

Для здійснення своєї діяльності підприємство використовує матеріальні, трудові, фінансові та інші види ресурсів, які у процесі споживання і при визначенні їх у вартісному виразі трансформуються у поточні витрати підприємства. Витрати – найбільш широке поняття, в якому у грошовій формі виражені всі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів тощо) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, а також витрати майбутніх періодів, витрати на утримання об'єктів невиробничої сфери і непродуктивні витрати, що відносять на збитки підприємства (сплачені штрафи, збитки від анульованих замовлень, збитки від стихійного лиха, тощо). За рівнем витрат судять про ступінь економічної ефективності як цілісних майнових комплексів, так і окремих видів продукції. Витрати можуть класифікуватись за різною ознакою, мати різну назву, бути носіями певного змістовного та економічного навантаження.

Витрачання ресурсів, які завжди є обмеженими, потребує застосування головного принципу енерго- та ресурсозбереження – єдності обліку та регулювання, тобто кожен підприємець повинен знати, яку кількість того чи іншого виду ресурсів він споживає, а також мати змогу її регулювати. Важливою умовою раціонального використання ресурсів є застосування енергоефективних технологій та обладнання. Ще один доречний момент – це культура споживання ресурсів. Використовувати їх слід у мінімальній необхідній кількості, у жодному разі не допускаючи їх безконтрольної та необґрунтованої витрати.

Таким чином, витрати – це вартість ресурсів, що використовуються в подальшому для отримання прибутку, чи досягнення інших цілей підприємства. До витрат належать вартість матеріальних і трудових ресурсів, необхідних для виробництва тієї, чи іншої продукції чи послуг. Наприклад, фінансові ресурси – це сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства. Вони характеризують фінансовий потенціал, тобто можливості підприємств у проведенні витрат з метою отримання доходу. Фінансові ресурси поряд з трудовими і матеріальними ресурсами є важливою складовою ресурсної забезпеченості підприємств. Отже, характер витрат різний, але всі вони підпорядковані одній меті – отримання прибутку, яка досягається за допомогою оптимального використання ресурсного потенціалу підприємства.

Висновки і пропозиції. Ресурсний потенціал починає формуватися з початку створення підприємства і задає характер та темп його подальшого функціонування. Саме тому важливим завданням є нарощення обсягів та оптимізація якісного складу ресурсного потенціалу для забезпечення конкурентоспроможних позицій суб'єкта господарювання на ринку.

Важливою складовою ресурсного потенціалу є робітники, які здатні привести ресурси до дії, забезпечити їх ефективне використання, стійкий, динамічний та збалансований розвиток підприємства.

Для результативної господарської діяльності необхідно не тільки оптимізувати кожен із скла-

дових ресурсного потенціалу, але й забезпечити синергію його елементів.

Зміст і складові елементи ресурсного потенціалу, а також механізм його формування мають суттєві відмінності на підприємствах залежно від галузі та сфери господарювання суб'єктів підприємництва. Однак, на нашу думку, саме аналіз наведених елементів ресурсного потенціалу здатний в повній мірі охарактеризувати можливості підприємства до конкурентної боротьби в ринкових умовах.

В основі будь-якого виробничого процесу лежать витрати різноманітних ресурсів, що трансформуються у витрати, тому необхідною умовою успішного функціонування підприємства є раціональне співвідношення та відповідність величини і складу ресурсів потребам вирішуваних завдань.

Таким чином, дослідження підходів до оцінювання ресурсного потенціалу підприємства у теперішній час дає змогу оптимізувати витрати підприємства у майбутньому.

Список літератури:

1. Бердникова Л. Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура [Электронный ресурс] / Л. Ф. Бердникова // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 1(15). – С. 201–203. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/resursnyu-potentsial-organizatsii-ponyatie-i-struktura.pdf>
2. Бусел В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і гол. ред. В. Т. Бусел. – 5-те вид. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1719 с.
3. Вишневська О. М. Ресурсний потенціал тваринництва підприємств сільських територій / О. М. Вишневська, О. В. Калюжна // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 32–37.
4. Коваль Н. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та структура: монографія / Н. В. Коваль – Білоцерківський НАУ, 2012. – 318 с.
5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 352 с.
6. Мельник М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. – 208 с.
7. Підлісецький Г. М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектора / Г. М. Підлісецький, М. І. Толкач // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 65–66.
8. Талах В. І. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства: методика та практика аналізу: монографія / В. І. Талах, Т. А. Талах – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2010. – 156 с.
9. Трегобчук В. М. Проблеми формування ресурсного потенціалу національного АПК в умовах ринкової економіки / В. М. Трегобчук. – Ресурсний потенціал АПК у ринковій економіці: теорія і практика формування. – Збірник наук. праць НАН України. – Інститут економіки. – К., 2008. – 148 с.
10. Ульяновченко О. В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управленческий аспект: монографія / О. В. Ульяновченко – Суми: Довкілля, 2009. – 383 с.
11. Шаталова Т. Н. Ресурсный потенциал сельскохозяйственных предприятий (формирование и использование) / Т. Н. Шаталова, М. В. Чебыкина – Оренбург: ОГАУ, 1999.
12. Шевров В. Ю. К вопросу формирования стратегии повышения эффективности использования ресурсного потенциала предпринимательской структуры / В. Ю. Шевров, И. Ю. Околышшикова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – № 1 (т. 7). – С. 130–135.
13. Шиян В. Й. Интегральные показатели эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий: лекция / В. Й. Шиян, А. В. Олейник. – Х.: Харьк. с.-х. ин-т им. В. В. Докучаева, 1989. – 40 с.

Благодарумова О.В., Бражняк Н.О., Подобед Т.В.

Харьковский торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ В БУДУЩЕМ

Аннотация

Проанализировано понятие «ресурс», «потенциал» и «ресурсный потенциал». Выделено три основных подхода к трактовке термина «ресурсный потенциал» в трудах выдающихся ученых. Уточнена интерпретация понятия «ресурсный потенциал». Наведена взаимосвязь ресурсов и затрат предприятия. Подчеркнута необходимость исследования ресурсного потенциала предприятия как предпосылки формирования его текущих расходов в будущем.

Ключевые слова: ресурс, потенциал, ресурсный потенциал, составляющие ресурсного потенциала, расходы, взаимосвязь ресурсов и затрат.

Blahorazumova O.V., Brazhnyak N.O., Podobyed T.V.

Kharkiv Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

STUDY ON THE RESOURCE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE AS THE PREMISE OF OPTIMIZING EXPENDITURE IN THE FUTURE

Summary

Analysed the concept of «resource», «potential» and «resource potential». Three main approaches to the interpretation of the term «resource potential» were allocated in the works of prominent scholars. Clarified the interpretation of the concept of «resource potential». The relationship of resources and costs of the enterprise was disclosed. Emphasized the need to study the resource potential of the enterprise as prerequisites for the formation of its current expenditure in the future.

Keywords: resource, potential, resource potential, the components of resource potential, costs, relationship resources and costs.

УДК 631.162:631.158:658.32:631.115

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ, ЇХ НЕДОЛІКИ ТА НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ

Бондарчук Н.В., Токовенко Ю.С.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

У статті висвітлено сутність поняття «оплата праці», досліджено особливості розрахунків з оплати праці на сільськогосподарських підприємствах. Розглянуто методологічні та теоретичні питання з обліку розрахунків з оплати праці. Досліджено основні недоліки ведення розрахунків з оплати праці та її стимулювання на підприємствах та запропоновано шляхи їх удосконалення з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

Ключові слова: оплата праці, розрахунки з оплати праці, продуктивність праці, мотиваційні заходи, сільськогосподарські підприємства.

Постановка проблеми. Важливе місце в житті кожної людини відіграє заробітна плата, оскільки вона виступає в ролі «палива для життя». На сьогодні актуальним залишається питання, що стосується розрахунків з оплати праці на сільськогосподарських підприємствах, тому що саме праця є важливим елементом витрат виробництва і займає значну питому вагу у обсязі виробничих витрат. Ефективне використання праці призводить до підвищення показників продуктивності праці, зниження собівартості продукції, підвищення ефективності виробництва та підвищення прибутку підприємства в цілому.

Слід відмітити, що оплата праці може бути підвищена лише за умови зростання продуктивності праці. До основних факторів, які впливають на продуктивність праці належать мотиваційні заходи. Що ж стосується показника ефективності праці, то він характеризується співвідношенням між величиною понесених витрат та результатами праці, що виражається у досягненні максимального ефекту за рахунок мінімальних витрат. Отже, збалансувавши ці чинники можна досягти ефективної організації розрахунків з оплати праці [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та аспекти розрахунків з оплати праці на сільськогосподарських підприємствах розглядалась у роботах таких науковців, як О.Ф. Андро-

сова, М.Т. Білуха, І.М. Бойчик [1], Н.Л. Гапоненко, С.Ф. Голов, Н.В. Секіріна [4], які зробили вагомий внесок у дослідження даної теми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на великий інтерес вчених до проблем розрахунків з оплати праці персоналу та її стимулювання, стрімкий розвиток економіки вимагає постійно нових та прогресивних заходів щодо поліпшення системи розрахунків з оплати праці, удосконалення обліку та контролю розрахунків з працівникам та зміни законодавчої бази.

Мета статті. Головною метою статті є вивчення особливостей оплати праці та розрахунків пов'язаних з нею на сільськогосподарських підприємствах України, визначити, які існують недоліки та знайти шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статті 1 Закону України «Про оплату праці» заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [2].

Як правило розмір заробітної плати залежить від умов та складності виконаної роботи, кваліфікації, професійно-ділових якостей працівника, результатів особистого трудового вкладу та від кінцевих результатів діяльності підприємства.

Особливістю праці в аграрно-виробничому секторі є те, що при однакових затратах праці можна отримати різні кінцеві результати, тому що результат буде залежати від погодно-кліматичних умов, родючості ґрунту, сорту насіння тощо. На це слід звертати увагу при застосуванні різних форм та систем оплати праці.

Існуюча на сільськогосподарських підприємствах оплата праці поділяється на основну та додаткову. Основна заробітна плата працівника визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством. Розмір основної заробітної плати залежить від особистих результатів роботи працівника.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, вона може бути виражена у формі премій, винагород, заохочувальних виплат, а також доплат у розмірах, що перевищують встановлені чинним законодавством. На величину додаткової заробітної плати впливає кінцевий результат діяльності підприємства.

Розрізняють також реальну та номінальну заробітну плату. Номінальна заробітна плата представляє собою суму коштів, яку працівник отримує за виконану роботу. А реальна – показує, яку кількість товарів і послуг, працівник може придбати за номінальну заробітну плату.

На сьогоднішній день відомі декілька форм і систем оплати праці. До них відносять відрядну та погодинну форми оплати праці [1]. Законодавством також передбачено можливість на сільськогосподарських підприємствах поряд з грошовою формою оплати праці застосовувати натуральну. Вона може застосовуватися як частка основної заробітної плати або ж повністю здійснюватися за рахунок сільськогосподарської продукції. Найчастіше її застосовують для оплати праці найманих сезонних працівників за збирання врожаю овочів, фруктів, ягід.

Говорячи про особливості розрахунків з оплати праці саме на сільськогосподарських підприємствах, варто відмітити, що широко застосовується натуральна форма оплати праці при розрахунках з сезонними найманими працівниками при оплаті за збирання врожаю сільськогосподарської продукції. Вона може здійснюватися як рослинницькою продукцією, так і продукцією тваринництва.

У рослинництві доля майбутнього врожаю залежить від окремих технологічних процесів (обробка ґрунту, сімба, збирання врожаю), для якісного виконання яких необхідні оптимальні агротехнічні строки. Такі своєрідні особливості умов праці потребують застосування поточного преміювання та інших заохочень для працівників.

Провідне місце у всіх сільськогосподарських процесах займають механізовані роботи, саме тому більший акцент роблять на питаннях пов'язаних з удосконаленням оплати праці трактористів-машиністів. Оплата праці на механізованих роботах здійснюється за встановленими тарифними ставками згідно з виконаним обсягом робіт або відпрацьованим часом.

Всі трактористи-машиністи залежно від рівня знань та досвіду роботи мають відповідну класифікацію – тракторист-машиніст I, II та III класу.

І вже залежно від рівня класифікації додатково отримують відповідні відсоткові надбавки, розмір яких сільськогосподарське підприємство визначає самостійно. Надбавки також можуть виплачувати: за економію паливно-мастильних матеріалів, за якісне збирання врожаю, за безперервний стаж роботи, за звання «Майстер» тощо.

У тваринництві розрахунки з оплати праці виглядають наступним чином: поголів'я тварин закріплюється за окремими працівниками, бригадою чи фермою. І в залежності від цього використовують індивідуальну або колективну форму оплати праці та преміювання. Нараховується оплата праці здійснюється за натуральними показниками, а саме за приріст живої маси тварин, за одержання приплоду тощо. Відповідно з Правилами нормування праці визначають норми обслуговування тварин. Надбавки також можуть виплачуватися за раціональне використання кормів, за відповідні умови та складність праці, за безперервний стаж роботи, за добросовісне ставлення до виконання своїх обов'язків.

Адміністративний персонал отримує винагороду на основі посадових окладів. Для того щоб підвищити їхню матеріальну зацікавленість доцільно перевести їх на контрактну форму. Це дозволить залучити і утримати найбільш кваліфікованих, перспективних та креативних спеціалістів різних галузей, контролювати чисельність і склад адміністративного персоналу, підвищити зацікавленість та відповідальність за виконувану роботу відповідно до умов контракту. Оплата праці за контрактом має враховувати також умови та складність роботи та професійно-ділові якості працівника.

Облік праці і та її оплати є однією з найскладніших ділянок роботи бухгалтерії, тому що вона потребує своєчасних оперативних і точних даних. Витрати на оплату праці у складі виробничих витрат займають до 45%, тому в значній мірі впливають на формування кінцевих фінансових результатів.

В Україні заробітна плата на сьогоднішній день втратила свої відтворювальну та стимулюючу функції, і це є значною проблемою, адже більша частина населення сприймає заробітну плату лише як одну із соціальних виплат, яка ніяк не залежить від кінцевого результату їх праці. І в додаток до цього рівень заробітної плати в Україні значно нижчий у порівнянні з розвиненими країнами.

Також ще однією глобальною проблемою нашої країни з питань оплати праці є її «тінізація», оскільки на сьогоднішній день на більшості сільськогосподарських підприємств застосовується заробітна плата «у конвертах». Вона є неофіційною, позаобліковою, нарахування та виплата такої заробітної плати проходить в обхід держави, тобто без сплати встановлених законодавством податків та платежів.

Суттєвим недоліком у роботі більшості аграрних підприємств є відсутність сформованого резерву на виплату відпусток. Як правило це призводить до того, що в сезон відпусток значення фактичної собівартості продукції починає стрибкоподібно зростати. Це зростання виникає як наслідок того, що працівник протягом відпустки не приймає участь у виробництві, а отже

і не здійснює свій внесок у «створення» виручки від реалізації, за рахунок якої здійснюються витрати на оплату праці, але одержує за період відпустки заробітну плату у вигляді відпускних.

Що стосується аудиту, то найчастіше на сільськогосподарських підприємствах проводиться внутрішньогосподарський контроль, але зазвичай на підприємствах не має спеціально організованої служби внутрішньогосподарського контролю, і її функції виконують звичайні працівники бухгалтерії. Що з облікової точки зору не є вірним.

Важливим фактором в стимулюванні праці на підприємстві є мотиваційні заходи. На сьогоднішній день важливо створити таку систему морального й матеріального заохочення, та побудувати такі відносини в колективі, щоб психологічний клімат у колективі сприяв підвищенню показників працездатності та ефективності виробництва. Преміювання, надбавки та доплати є найбільш розповсюдженими мотиваційними заходами на українських підприємствах.

Запроваджуючи систему винагород на підприємстві, слід брати до уваги, що занадто малі розміри винагород можуть не стимулюватимуть працівників до роботи і навіть розчарувати їх. Вважаємо, що не слід заохочувати усіх працівників однаково, для того щоб стимулювання було більш ефективним, заохочення повинні базуватися на результатах роботи. Якщо застосовувати однакове заохочення для всіх працівників, то це буде стимулювати лише середніх або поганих працівників, а високу продуктивність кращих працівників – ігнорувати. А відсутність заохочування працівника, що відрізнився, може привести до того, що наступного разу він виявить менше насаги для досягнення високого результату.

Якщо працівники бачать, що досягнення цілей підрозділу й організації допомагає їм у досягненні власних цілей, то їхня мотивація буде підвищуватися. Необхідно їх попередньо проінформувати, стосовно обсягів і якості роботи, щоб вони мали змогу одержати винагороду за працю.

При заохочуванні управлінського персоналу необхідно враховувати організаторські навички, ініціативність, можливість мислити креативно та перспективно, оперативність, здатність знаходити невикористані резерви та раціонально їх використовувати, можливість аналізувати, застосовувати на практиці нові досягнення науки і техніки.

На наш погляд для покращення стимулювання працівників необхідно спиратися на досвід передових країн з розвинутою економікою з питань оплати праці, а саме:

- встановити на підприємстві індивідуальну систему окладів;
- переглядати оклади працівників не рідше 1 разу на рік;
- оклад повинен об'єктивно оцінювати досягнення та напрацювання працівника;
- рівень оплати праці нових найманих працівників має бути меншим, через те, що незважаючи на їх кваліфікацію незнання обстановки та особливостей підприємства, період адаптації на новому місці зменшує їхню віддачу.

Ще одним ефективним фактором, що здійснює вплив на показник продуктивності праці є запровадження на підприємстві соціального

паketу. Соціальний пакет – це надання роботодавцем певних благ працівникам у вигляді пільг, привілеїв, компенсацій особистих витрат, пов'язаних з роботою (мобільний зв'язок, транспорт, оренду або придбання житла в іншому місті тощо), і соціальних гарантій, які перевищують розмір основної заробітної плати. На мою думку, соціальний пакет виконує ефективну стимулюючу функцію і є досить вагомим чинником впливу на працівника та тривалість його трудових відносин. Наявність соціального пакету на підприємстві сприяє формуванню конкурентного ринку праці в Україні.

Для рівномірного розподілу витрат на виплату відпускних сум протягом звітного періоду пропонуємо створювати на сільськогосподарських підприємствах резерв на виплату відпусток, або. Створення такого забезпечення майбутніх витрат дозволить постійно підтримувати величину фактичної собівартості продукції приблизно на одному рівні, близькому до значення планової собівартості.

Зазначимо, що резерв на виплату відпусток може створюватися лише для щорічних (основних та додаткових) відпусток. Для всіх інших видів відпусток резерв не створюється. Сільськогосподарське підприємство, створивши резерв на виплату відпусток, буде змушене відраховувати щомісяця у резерв певну суму коштів. І коли настане пора відпусток, то підприємство не буде мати проблем із пошуком вільних грошових коштів на оплату відпускних працівникам, так як ці суми будуть виплачуватися із створеного резерву.

Через відсутність на більшості сільськогосподарських підприємствах служби внутрішнього аудиту, пропонуємо її створити як окремий підрозділ, передбачивши введення в штат спеціалістів з питань аудиту розрахунків з оплати праці. Це дозволить аграрним підприємствам підвищити інформаційний потенціал, забезпечити знання всіх тонкощів діяльності, а що стосується розрахунків з оплати праці, то здійснити перевірку правильності ведення обліку цієї ділянки.

Висновки і пропозиції. Отже, заробітна плата як соціально-економічна категорія служить основним засобом задоволення особистих потреб працюючих, економічним важелем, що стимулює розвиток суспільного виробництва, ріст продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво, засобом перерозподілу кадрів по галузях народного господарства.

До особливостей розрахунків з оплати праці на сільськогосподарських підприємствах відноситься можливість оплати праці в натуральній формі. Оплата праці залежить від виконаного обсягу робіт або відпрацьованого часу за встановленими тарифними ставками і також залежить від врожайності і якісних показників праці.

В сучасних умовах розвитку України правильний і дієвий облік витрат на оплату праці повинен стати не лише засобом дотримання вимог чинного законодавства, а й джерелом надійної інформації для подальшого контролю та управління витратами на оплату праці. Тому основна задача обліку і аудиту розрахунків підприємства з оплати праці – знайти оптимальний рівень таких витрат, що забезпечував би і прибутковість підприємства і достатню мотивацію працівників.

Список літератури:

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посібник / І.М. Бойчик. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
2. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР, із змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>
3. Кім Г.С. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення: навч. посіб. / Г.С. Кім, В.В. Сопко, Ю.Г. Кім; 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 480 с.
4. Секіріна Н.В. Удосконалення обліку розрахунків з оплати праці на підприємствах / Н.В. Секіріна, І.О. Лобанова // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2012. – № 2. – С. 34.
5. Сучасний стан та шляхи вдосконалення обліку оплати праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_18_kampodilsk/sekcija_2_2014_04_17_18/suchasnij_stan_ta_shljakhi_vdoskonalennja_obliku_oplati_praci/52-1-0-886

Бондарчук Н.В., Токовенко Ю.С.

Днепровский государственный аграрно-экономический университет

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ, ИХ НЕДОСТАТКИ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация

В статье раскрыто основное содержание понятия «оплата труда», исследованы особенности расчетов по оплате труда на сельскохозяйственных предприятиях. Рассмотрены методологические и теоретические вопросы по учету расчетов по оплате труда. Исследованы основные недостатки расчетов по оплате труда и её стимулирования на предприятиях и предложено пути их совершенствования с учетом опыта зарубежных стран.

Ключевые слова: оплата труда, расчеты по оплате труда, производительность труда, мотивационные мероприятия, сельскохозяйственные предприятия.

Bondarchuk N.V., Tokovenko Y.S.

Dniprovsk State Agrarian-Economic University

FEATURES OF WAGES' PAYMENTS IN AGRARIAN ENTERPRISES OF UKRAINE, THEIR WEAKNESSES AND SOLUTIONS

Summary

The article covers the essence of the concept of «payment of labor», features of the calculation of labor payment at agricultural enterprises are considered. The methodological and theoretical questions of accounting for payroll calculations are considered. The main shortcomings of the calculation and stimulation of labor in enterprises were investigated and ways of their improvement have been suggested taking into account the experience of foreign countries.

Keywords: remuneration of labor, calculation of wages, labor productivity, motivational measures, agricultural enterprises.

УДК 336.226.12

МІЖНАРОДНА ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ПРИБУТОК

Бошота Н.В., Кричфалуші Т.І.
Мукачівський державний університет

У статті розглядається сучасний стан функціонування податку на прибуток підприємств в світлі проведення податкової реформи. Охарактеризовано фіскальне значення даної форми оподаткування в Україні. Встановлено зменшення обсягу надходжень податку на прибуток підприємств до державного бюджету України та зроблено висновок щодо втрати податком на прибуток ключової фіскальної ролі. Окреслено напрями подальшого розвитку механізму справляння податку на прибуток підприємств в Україні з урахуванням європейської практики.

Ключові слова: податок на прибуток підприємств, державний бюджет, податкові надходження, доходи бюджету, розподіл податкових надходжень, податкова ставка.

Постановка проблеми. Податки всіх часів привертала до себе велику увагу як з боку вчених, так і з боку фахівців-економістів. Це, перш за все, спричинено тим, що саме податки виступають індикатором сталості розвитку економічної системи і саме від їх оптимальності та зваженості залежить рівновага та взаємовигідність відносин між суб'єктами господарювання та державою. В умовах кризи, яка має місце на сьогодні в Україні, окреслене питання набуває гіперважливості – з одного боку держава як ніколи потребує поповнення бюджету, з іншого боку – вітчизняні підприємства знаходяться у стані неплатоспроможності. Податкова система є одним із головних стрижнів української корупції, передусім завдяки величезному рівню дискреції (можливості «вирішувати питання» на власний розсуд) при адмініструванні податків. Останнім часом певного прогресу було досягнуто у впорядкуванні адміністрування ПДВ та зниженні надмірного навантаження на працю. Але неререформованим залишається податок на прибуток підприємств, який є дискреційним за самою природою своєї бази оподаткування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням становлення та адміністрування податку на прибуток підприємств в Україні присвятили свої роботи такі вітчизняні вчені, як: В. Л. Андрущенко, В. П. Вишневіський, Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, І. О. Лютий, І. А. Майбуров, А. М. Поддєрьогін, С. І. Юрій, Ф. О. Ярошенко та інші.

Цією тематикою займається ряд учених, як зарубіжних – А. Адам, Р. Асааф, Д. Майкл, так і українських – Р. Боліла, С. Лондар, Т. Мединська, І. Педь та ін. Податок на прибуток підприємств є важливим інструментом податкової політики України, тому постійно перебуває також у центрі уваги українського уряду та бізнесу через важливість у структурі бюджету та потенціал впливу на економічні процеси в Україні. Незважаючи на вагомий внесок авторів у висвітлення та вдосконалення податку на прибуток підприємства, у зв'язку з динамізмом економічної ситуації та системними законодавчими новаціями невирішеними залишаються питання ретроспективного аналізу та потенціалу використання податку на прибуток підприємств для стимулювання розвитку держави.

Мета статті полягає у визначенні перспективних напрямків впровадження міжнародної практики оподаткування податком на прибуток в Україні на основі дослідження теоретичних та оцінці практичних аспектів обраної проблематики.

Виклад основного матеріалу. Система оподаткування повинна виконувати стимулюючу роль позитивно впливаючи на економічну діяльність підприємств, на розвиток виробництва в країні. Результатом ефективних дій у цій сфері будуть підвищення дохідної частини бюджету та раціональне використання податкового потенціалу, що в свою чергу призведе до соціально-економічного розвитку держави в цілому. Створення стійкої податкової системи є головним завданням, що стоїть перед державою. Ефективне оподаткування можна забезпечити шляхом гармонійного поєднання обраного податкового механізму з цілями і завданнями, які ставить перед собою держава при управлінні економікою країни.

Податок на прибуток підприємств є одним з видів прямого оподаткування і має дуже вагомий фіскальний значення, чим відрізняється від аналогічних податків в економічно розвинутих країнах. Тобто, Уряд повернувся до фіскальної суті податку на прибуток, тоді як у всьому світі цей податок виконує в основному регулюючу функцію (здатність впливати на окремі галузі економіки, даючи змогу максимально підняти ділову активність). Це обумовлено, перш за все, пропорціями в розподілі ВВП, які склалися історично: у централізовано-плановій економіці основну масу доходів бюджету становили надходження від державних підприємств і досить незначну – податки з населення.

З 2015 року в Україні запроваджена класична європейська модель податку на прибуток, згідно з якою базовим показником для розрахунку об'єкта оподаткування є бухгалтерський фінансовий результат до оподаткування, який в подальшому коригується на різниці, прямо визначеній Податковим кодексом України. Тобто, об'єкт оподаткування повинен розраховуватись на підставі даних фінансової звітності платника податків, у зв'язку із чим податковим органам надано право проводити перевірку правильності ведення бухгалтерського обліку для податкових цілей.

Зауважимо, що при суттєвому зменшенні обсягу надходжень податку на прибуток під-

приємств до державного бюджету України у 2016 р., податкові надходження в цілому зросли, їх частка у ВВП склала 20,68% порівняно з 17,88% у 2015 р. Це пов'язано, зокрема, зі зростанням обсягів надходжень акцизного податку, який і витіснив податок на прибуток підприємств (табл. 1). Збільшення обсягів надходжень до бюджету акцизного податку, в першу чергу, зумовлене зростанням ставок та розширенням об'єкта оподаткування цим податком.

Таблиця 1
Питома вага основних податків та зборів у структурі податкових надходжень до Державного бюджету України, %

Податок	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
ПДВ	50,53	48,81	49,62	43,59	46,73
Податок на прибуток	20,15	20,67	14,26	8,49	8,9
ПДФО	2,56	2,88	4,51	11,01	11,86
Акцизний податок	13,54	13,44	16,04	15,41	18,28
Ввізне мито	4,72	5,04	4,42	9,79	3,96
Плата за користування надрами	0,55	4,95	6,49	9,03	7,87
Інші податки та збори	7,95	4,21	4,66	2,68	2,4

Джерело: складено автором за даними [3]

Слід зазначити, що органи державної влади не очікували такого стрімкого зменшення надходжень податку на прибуток підприємств до державного бюджету України, про що свідчать планові показники надходжень цього податку. Так, за період з 2012 по 2015 рр. план було перевиконано на 15,09% лише у 2012 р., що обумовлено підвищенням у цей період часу рівня ділової активності в країні, зокрема внаслідок позитивних нормативно правових змін у механізмі оподаткування прибутку підприємств.

Зменшення частки надходжень податку на прибуток у структурі податкових надходжень Державного бюджету з 18% у 2013 році до 9% у 2016–17 роках пояснюється зменшенням загального позитивного фінансового результату підприємств або збитками за відповідні періоди, що демонструє відсутність дієвих змін в економіці країни (рис. 1).

Чергова податкова реформа суттєво торкнулася і одного з основних податків для підприємств – податку на прибуток. З 2017 року повертається норма про податкові канікули. Тобто українські підприємці можуть не платити податок на прибуток, правда, для цього їм потрібно дотримуватися правила. Платники податку на прибуток з доходом в межах 3 млн. гривень на рік (новостворені або які працюють на невеликих оборотах, незалежно від статусу платника ПДВ) має право скористатися нормою про нульову ставку податку на прибуток при дотриманні певних умов [1]:

1) утворених в установленому законом порядку після 1 січня 2017 року;

2) діючих, у яких протягом трьох послідовних попередніх років, щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує 3-х мільйонів гривень, та у яких середньооблікова кількість

працівників протягом цього періоду становила від 5 до 20 осіб;

3) які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до 1 січня 2017 року та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів робіт, послуг) становив до 3-х мільйонів гривень та середньооблікова кількість працівників становила від 5 до 50 осіб.

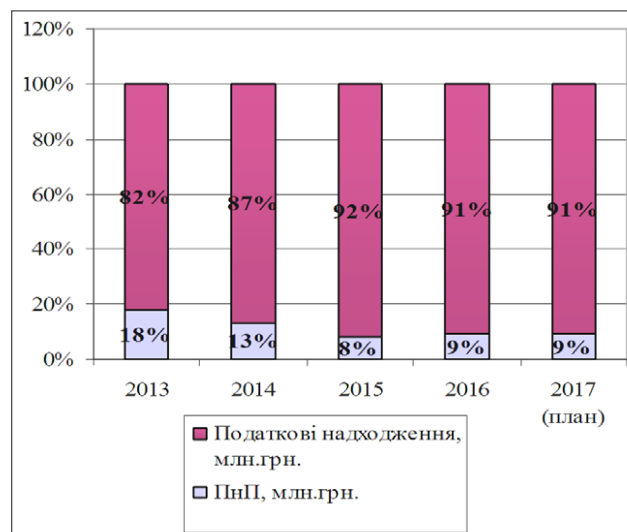


Рис. 1. Надходження податку на прибуток у структурі податкових надходжень Державного бюджету України

Джерело: складено автором за даними [2]

Структура надходжень податку на прибуток в аналізованому періоді, попри законодавчі зміни, була відносно стабільною. У 2016 році майже 60% податкових надходжень зведеного бюджету надійшло від приватних підприємств, 14% – від державних та комунальних підприємств, 21% – від іноземних підприємств та компаній, створених за участю іноземного капіталу (рис. 2). Станом на 01.06.2017 підприємства приватного сектору забезпечили 69% надходжень податку з прибутку підприємств до зведеного бюджету, а частка підприємств державної та комунальної форм власності знизилась до 12%.

Враховуючи те, що політичний вибір України полягає в європейській інтеграції, то окремо більш детально необхідно розглянути досвід оподаткування прибутку підприємств в інших країнах ЄС. Адже європейські стандарти і процедури оподаткування мають бути в першу чергу імплементовані до вітчизняного податкового законодавства та практики оподаткування.

Наприклад, Угорщина з 2017 року знизила ставку податку на прибуток підприємств до 9% – найнижчого рівня серед країн Європейського союзу [4]. За рахунок цього керівництво держави планує збільшити приплив прямих іноземних інвестицій.

Нова податкова ставка в Угорщині буде навіть нижче, ніж в Ірландії (12,5%), яка зараз вважається чи не найпривабливішою «податковою гаванню» ЄС. На думку аналітиків, цей крок угорського уряду може призвести до свого роду «гончі озброєнь»: конкурентному зниженню податків на компанії в ЄС, особливо в східній частині блоку.

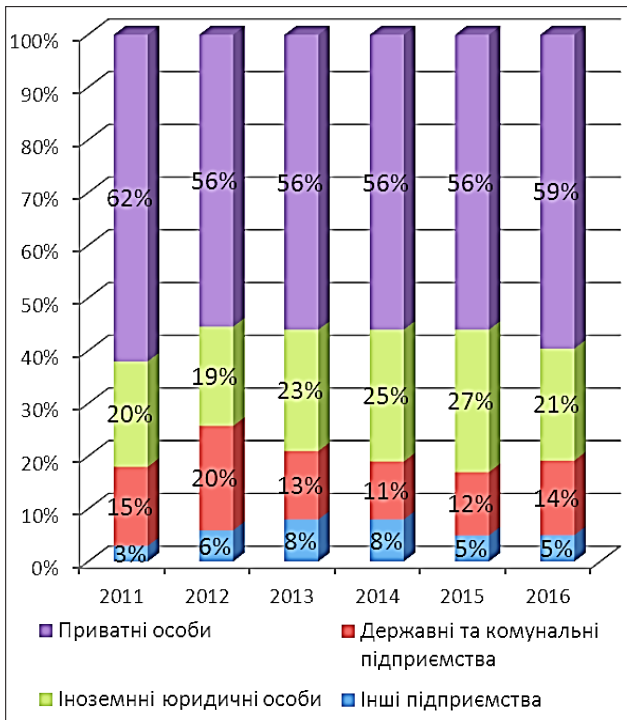


Рис. 2. Структура надходжень податку на прибуток підприємств за 2011–2016 рр.

Джерело: складено автором за даними [6]

До 2017 року Угорщина стягувала з юридичних осіб податок за ставкою 10% при рівні прибутку менше 500 млн форинтів (1,74 млн доларів) і 19%, якщо прибуток перевищує цю позначку. З цього року країна перейшла на єдину ставку оподаткування компаній.

Розглядаючи правове регулювання оподаткування прибутку компаній (корпорацій) у Великобританії, необхідно зазначити, що з 01 квітня 2015 року, базова ставка податку на прибуток (корпоративного податку) становить 20% [5]. В той же час, в боротьбі за збільшення податкових надходжень та з метою впорядкування процесів агресивного податкового планування у Великобританії, з 01 квітня 2015 року, запроваджено податок на переадресований прибуток (Diverted Profits Tax). Особливість оподаткування таким податком полягає в тому, що його платитимуть ті компанії у Великобританії, які виводять власний прибуток в низькоподатковій юрисдикції. Прибуток, отриманий компанією але виведений в інші юрисдикції, буде обкладатися за ставкою 25% [5]. Як бачимо, розмір ставки податку на переадресований прибуток на 5% більший ніж розмір базової ставки корпоративного податку у Великобританії.

З огляду на розглянуті особливості німецького податкового законодавства, ставка промислового податку варіюється залежно від регіону його запровадження. Саме з цієї причини і загальне податкове навантаження на корпорації у різних регіонах Німеччини буде різним. Середній показник корпоративного податкового навантаження в Німеччині дорівнює приблизно 30%. Отже, відповідно до приписів федерального законодавства, ставка промислового податку не повинна бути нижче 7%. Її максимальна межа, як ми вже зазначали, законодавством не регламентується. Однак, в середньому, по Німеччині дана ставка

дорівнює 14%. Як правило, у містах розмір промислового податку зазвичай виявляється вищим, ніж у сільській місцевості.

Корпоративний податок з прибутку стягується уніфікованою загальнодержавною ставкою у розмірі 15% від оподаткованого прибутку корпорацій. Сплачувати корпоративний податок з прибутку зобов'язані всі німецькі корпорації, засновані у формі товариства з обмеженою відповідальністю (GmbH) або акціонерного товариства (AG), а також всі філіали іноземних корпорацій в Німеччині [5]. Надбавка на солідарність (Solidaritdtszuschlag) являється єдиним і фіксованим загальнодержавним компонентом оподаткування компаній. Вона була введена в 1995 році для фінансування возз'єднання двох частин Німеччини. Ця надбавка становить 5,5% від нарахованої суми корпоративного податку з прибутку. Тобто розмір ставки надбавки на солідарність, з урахуванням розміру корпоративного податку, становить 0,825%.

Існують країни, де податок на прибуток значно вище, ніж в Україні. У США податок на прибуток становить 40%. В Європі лідером за розміром податку на прибуток є Франція – 38%, у Німеччині – 29,6%, в Італії – 31,4%, у Бельгії – 34%, а в Японії – 35,65%. Високі ставки податку притаманні країнам з усталеною економічною моделлю. Рівень ставки податку на прибуток в Україні нарівні з Білорусією. В рейтингу країн за величиною ставок податку вони посідають 28 місце. Поруч у рейтингу Польща та Чехія, в яких податок на прибуток становить 19%, у Латвії та Литві – 15%, в Румунії – 16% [5]. Ставка податку на прибуток в Туреччині та Росії – 20%. Отже, на відміну від вітчизняної практики, механізм оподаткування прибутку юридичних осіб у світовій практиці активно використовується для регулювання соціально-економічних процесів.

Висновки та пропозиції. Аналізуючи ставку податку на прибуток підприємств в Україні, порівняно із іншими державами, бачимо, що вона є досить низькою. Але просто занижена ставка не виступає гарантією пожевлення бізнес-середовища. Таким чином Україні, зокрема уряду та відповідним органам, необхідно звернути увагу не лише на номінальне зменшення податкового навантаження, а й використати дану ставку як потужний механізм для підвищення привабливості країни шляхом гармонізації податкового та бухгалтерського обліку з податку на прибуток підприємств, мінімізації розриву між ефективною та нормативною ставкою податку, покращення рівня податкової культури платників, зниження рівня ухилення від сплати податків.

Фіскальна роль податку на прибуток підприємств у бюджеті поступово знижується, що можна вважати позитивним трендом з огляду на необхідність стимулювання інвестиційної та підприємницької активності підприємств. З 2011 по 2016 рік частка надходжень даного податку у ВВП зменшилася на 1,7 відсоткового пункту, у той час як аналогічний показник податкових надходжень до бюджету зріс на 1,6 відсоткового пункту. За 6 останніх років реальні надходження до зведеного бюджету (приведені до цін 2010 року) скоротилися в 1,4 раза, проте номінально він залишається одним із бюджетотворюючих податків.

Наповнення бюджету податком на прибуток супроводжувалось:

– суттєвим зниженням бази нарахування (фінансового результату до оподаткування). У 2011–2015 роках спостерігались обернені динаміки фінансового результату підприємств, які отримали прибуток, та суми мобілізованих до ЗБУ сум ППП були оберненими.

– масовим банкрутством підприємств. У 2014–2015 роках з податкового обліку знімалось в середньому по 10% суб'єктів господарювання.

– переплатою податку на прибуток підприємств. З 2011 по 2015 рік сума переплат зросла у 1,9 раза, а в 2016 році переплати склали більше 60% надходжень даного податку.

Законодавчі зміни не вплинули суттєво на зміну структури надходжень. Більше 50% податку до зведеного бюджету надходить від приватних підприємств, 20% – від іноземних підприємств та компаній, створених за участю іноземного капіталу, 14% – від державних та комунальних підприємств.

Список літератури:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні: Закон України від 21 грудня 2016 року № 1797-VIII [Текст]. – Верховна Рада України (ВВР). – 2017, № 5–6, ст. 48.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/>
3. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
4. Венгрия снизит ставку налога на прибыль до 9% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dan-ua.com/publications/publication/174--Vengriya-snizit-stavku-naloga-na-pribyl-do-9>
5. Великобритания, Германия та Кипр: особенности оподаткування прибутку підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kucheryavenko.com.ua/velikobritaniya-nimechchina-ta-kipr-osoblivosti-opodatkuвання-pributku-pidpriyemstv/>
6. Податок на прибуток підприємств в Україні у 2011–2016 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/09/2017-08-15-%D0%9F%D0%9F%D0%9F1.pdf>

Бошота Н.В., Кричфалуши Т.И.

Мукачевский государственный университет

МЕЖДУНАРОДНАЯ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НАЛОГОМ НА ПРИБЫЛЬ

Аннотация

В статье рассматривается современное состояние функционирования налога на прибыль предприятий в свете проведения налоговой реформы. Охарактеризованы фискальное значение данной формы налогообложения в Украине. Установлено уменьшение объема поступлений налога на прибыль предприятий в государственный бюджет Украины и сделан вывод об утрате налогом на прибыль ключевой фискальной роли. Определены направления дальнейшего развития механизма взимания налога на прибыль предприятий в Украине с учетом европейской практики.

Ключевые слова: налог на прибыль предприятий, государственный бюджет, налоговые поступления, доходы бюджета, распределение налоговых поступлений, налоговая ставка.

Boshota N.V., Krichfalushiy T.I.

Mukachevo State University

INTERNATIONAL AND DOMESTIC PRACTICE INCOME TAX

Summary

The article considers the current state of functioning of the corporate profit tax in the light of the tax reform. The fiscal significance of this form of taxation in Ukraine is described. The decrease in the volume of corporate income tax revenues was set to the state budget of Ukraine, and the conclusion was reached as to the loss of the tax on profit by the key fiscal role. The directions of the further development of the mechanism for collecting the corporate profit tax in Ukraine taking into account the European practice are outlined.

Keywords: corporate income tax, state budget, tax revenues, budget revenues, distribution of tax revenues, tax rate.

УДК 37:336

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ

Бошота Н.В., Орос В.І.

Мукачівський державний університет

У статті розглянуто проблеми фінансування вищої освіти в Україні та інших країнах світу. Досліджено джерела фінансування закладів вищої освіти, а саме, державного і недержавного фінансового забезпечення. Внесено пропозиції, спрямовані на удосконалення механізмів фінансування вищих навчальних закладів в умовах фінансово-економічної кризи.

Ключові слова: вища освіта, вищі навчальні заклади, фінансування, державне управління, бюджет, витрати.

Постановка проблеми. Будь-яка діяльність людини неможлива без одного з найважливіших чинників – знань, основним джерелом яких сьогодні є утворення. Освіта покращує всі форми життєдіяльності людини: навчання на робочому місці, охорону здоров'я, управління домашнім господарством. Приблизно вартість цих негрошових вигод становить дві третини заробітної плати.

Кожна країна має свої особливості фінансової системи, особливості побудови фінансового забезпечення різних сфер економіки, у тому числі і такої важливої, як освіта. Проблеми, пов'язані з фінансуванням та підвищенням ефективності фінансового забезпечення освіти, є предметом наукового пошуку вчених різних країн. Система фінансового забезпечення освіти має створити стабільні передумови для її розвитку та функціонування, а також для реалізації важливої функції освіти як чинника суспільного прогресу.

На відміну від інших галузей економіки, де науково-технічний прогрес відносно здешевлює послуги, прогрес освіти супроводжується їхнім подорожчанням.

Фінансування освіти є основним важелем впливу держави на процеси перетворень в університетах та основним інструментом досягнення позитивних результатів в освітній сфері.

Метою даної роботи є дослідження питання фінансового забезпечення розвитку вищих навчальних закладів на державному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансового забезпечення вищої освіти стали об'єктом аналізу багатьох вітчизняних науковців, таких як Л. Л. Антонюк, М. Ю. Білінець, Т. М. Боголіб, А. І. Бойко, С. І. Каленюк, В. Г. Кремень, А. І. Куліков, Є. О. Малік, Т. В. Павлова, А. Ф. Павленко, С. М. Подзігун, Н. М. Фещенко, Ю. А. Юрга та ін. Однак здійснювані протягом останнього року радикальні кроки на шляху реформування вищої освіти в Україні, у т.ч. її фінансової складової, засвідчують актуальність подальших досліджень у цьому напрямку.

Виклад основного матеріалу. Освіта тісно пов'язана з діяльністю держави. Однією з головних причин участі держави в забезпеченні і гарантуванні освіти є те, що освіта може служити засобом, за допомогою якого людина може підвищувати свій життєвий рівень. Також, важливою причиною участі держави в освітньому процесі є суспільно корисна цінність витрат на освіту, користь від наявності високоосвічених

громадян має не тільки окремо взятий індивід, а й держава в цілому. Що стосується вищої освіти, то його наявність в 2,3 рази знижує ризик бідності і в 1,7 рази підвищує ймовірність отримання середніх доходів.

На сьогоднішній день вищі навчальні заклади надзвичайно гостро відчувають нестачу коштів для свого розвитку. Це стосується як державних і комунальних, так і приватних навчальних закладів. Не зважаючи на те, що джерелами фінансування державних навчальних закладів визначено кошти державного бюджету та інші не заборонені законодавством джерела, насамперед, власні надходження від надання освітніх послуг, частка першої складової щороку зменшується. Звичайно, це стосується не усіх навчальних закладів, є й винятки, проте загальна тенденція є саме такою: держава постійно сигналізує керівникам вищої школи про необхідність активного і самостійного пошуку фінансових ресурсів для своєї діяльності.

Через брак коштів основними статтями видатків навчальних закладів є оплата праці, нарахування на заробітну плату, оплата комунальних послуг та енергоносіїв, а капітальні видатки по більшості вищів зведені фактично нанівець. Проте державні вищі навчальні заклади гостро відчувають нестачу фінансових ресурсів. Це пов'язано насамперед з тим, що держава практично не фінансує поточні та капітальні ремонти у вищому навчальному закладі, придбання предметів і матеріалів, оплату послуг, придбання обладнання і предметів довгострокового користування. Тобто державою не фінансуються видатки на відновлення і розвиток матеріально-технічної бази. Ці статті витрат фінансуються за рахунок студентів-контрактників. Не зважаючи на значну частку видатків на оплату праці в кошторисах бюджетних установ, рівень заробітної плати у працівників вищої школи лишається назадовільним.

Кризова ситуація в економіці, низький рівень платоспроможності населення не дозволяє більшості вищів вимагати від осіб, що навчаються за кошти юридичних та фізичних осіб, й справедливої плати за надані освітні послуги (насамперед для громадян України): не зважаючи на знецінення гривні та суттєве здорожчання вартості послуг освіти розмір плати за навчання за останні кілька років істотно не збільшився. Необґрунтованою лишається й встановлена платня за проживання студентів у гуртожитках: через наявність законодавчих обмежень її граничного розміру

(наприклад, для студентів, абітурієнтів вищих I–IV рівнів акредитації – 40% величини мінімальної ординарної (звичайної) академічної стипендії).

Нині в Україні поступово зростає роль власних джерел фінансування в забезпеченні функціонування ВНЗ. Кошти спеціального фонду ВНЗ є результатом його самостійної фінансово-господарської діяльності. Основними джерелами таких коштів є кошти за надання платних (договірних) послуг та спонсорські кошти.

Так, згідно з ЗУ «Про вищу освіту», ВНЗ отримали незалежність у фінансових і господарських справах від держави, що мало збільшити їхню ініціативність у створенні наукових та інноваційних об'єднань. Державні вищі навчальні заклади можуть розміщувати власні надходження від своєї освітньої, наукової та навчально-виробничої діяльності на рахунках установ державних банків. У свою чергу, фінансова незалежність ВНЗ вимагає прозорості у всіх сферах діяльності ВНЗ, що передбачає періодичне публікування звітів, і не тільки кошторисів, але й результати виконання запланованих дій.

У світовій практиці сформувалися кілька підходів до організації державного фінансування вищої освіти. У Великобританії, університети якої мали найбільш широку автономію в Європі, визнається, що ринок і конкуренція є основними стимулами вдосконалення системи університетської освіти. Політика уряду Великобританії в цьому питанні полягає в наступному:

- університети повинні в меншій мірі залежати від державного фінансування і більше покладатися на різноманітні джерела доходів;
- більш ретельно оцінювати працю викладачів;
- ввести диференційовану оплату цієї праці;
- асигнування держави на оплату праці викладачів і науково-дослідну діяльність слід розділити, праця викладачів оплачувати в залежності від числа студентів і рівня навчання, а науково-дослідну роботу фінансувати тільки в тих університетах, в яких є достатній науковий потенціал;
- дозволити встановлення диференційованої плати за навчання не тільки в залежності від статусу університету, а й від предметів, що вивчаються;
- університети повинні фінансуватися державою по контрактам на навчальну, науково-дослідницьку діяльність та послуги;
- університети повинні вишукувати додаткові джерела доходів (навчання іноземних студентів, здійснення програм безперервної освіти і т. п.);
- переходити від системи стипендій до системи позик.

Система вищої освіти динамічно розвивається більшість закладів вищої освіти в Німеччині є державними, а в Польщі – приватними. Частка приватних закладів сильно зросла за останні десять років і часто не мають відповідної інфраструктури або бібліотеки. Їх студенти використовують ресурси державних вузів без формальної угоди або фінансової компенсації. Витрати на цій непрямій державній підтримці студентів недержавних установ є тягарем для державних університетів.

Новітньою тенденцією прогресивних змін на ринку освітніх послуг в Польщі стала поява приватних ВНЗ. Так, в післяреформений період було відкрито більше 300 навчальних закладів,

що суттєво перевищили кількість державних. Характерною особливістю є те, що ці заклади чи їх філії відкривалися в невеликих містечках, де традиційно не існували вищі навчальні заклади. Тобто, освітній ринок існував в умовах конкурентного середовища, в якому велась жорстка боротьба за клієнта. Державні видатки бюджету на вищу освіту включають витрати на: 76% освітня діяльність; 11,6% допомога студентам (є соціального та науково, субсидії на проживання та харчування, гранти); 4,5% допоміжні підрозділи вищої освіти; інші заходи.

Система фінансової підтримки вищої освіти в США забезпечується надходженнями з різних джерел: грантів, позик і підтримки досліджень федеральним урядом, урядом штатів, сотнями корпоративних і благодійних фондів, одними з напрямів діяльності яких є надання фінансової допомоги. Також роль федерального уряду полягає в тому, щоб зробити доступними студентські позики, і щоб вони були в достатній кількості. Федеральна допомога надається студентам безвідносно до перспективи отримання наукового ступеня, обраної спеціальності та програми.

Фінансова підтримка, що отримується від федерального уряду, надходить у вигляді [1]:

- грошові грантів (не підлягають поверненню, залежать від доходу сім'ї та інших факторів).
- федеральних гарантованих позик (як субсидовані, так і несубсидовані; для самостійних студентів і тих, які знаходяться під опікою батьків). Студенти, які перебувають під опікою (найчастіше це молоді люди до 25 років, які отримують ступінь бакалавра), можуть брати позику до 5 500 доларів на рік на третью, четвертому і п'ятому роках навчання. Самостійні студенти можуть позичати додатково ще 5 000 доларів на рік з урахуванням того, що загальна річна сума позики не буде перевищувати 10 500 доларів.
- податкові пільги (забезпечуються через вирахування податку з вартості навчання для дітей із сімей з низьким доходом).

Вища освіта ФРН, у т. ч. й друга, здебільшого є безкоштовною для німецьких та іноземних студентів. Лише нечисленні приватні університети беруть плату. У 2015 р. витрати на освіту в ФРН склали 4,6% ВВП. ФРН, на рівні з Бельгією та Іспанією, отримує бюджетні асигнування (більш 75%) безпосередньо від регіональних урядів, на відміну від більшості країн Євросоюзу, де вищі отримують гроші безпосередньо від центрального уряду [1].

Прийняття Україною рішення рухатися у напрямі сучасних економічних та соціальних зрушень, перехід до інноваційного типу економіки здійснює неабиякий тиск на сферу вищої освіти, вимагаючи від неї концентрації всіх можливих зусиль напрямі підвищення ефективності своєї діяльності. В той же час вітчизняна вища школа нездатна виконувати покладені на неї обов'язки за причини тотальної нестачі фінансових коштів спрямованих в дану сферу. Головною причиною цього є розбалансований механізм державної політики в напрямі спрямування та використання державних коштів.

В 2017 році держзамовлення зменшився, через зменшення на 4,3% кількість випускників шкіл. Зокрема, на бакалаврат держзамовлення зменшився на 6,7%, тобто трохи більше, ніж кількість

випускників. Вперше в 2017 році не проводився набір на програми підготовки фахівців, а тільки магістрів. Таким чином, загальне скорочення держзамовлення для університетів склало більше 17%, якщо ми візьмемо все освітні програми. За словами міністра освіти України скорочення державного замовлення є в першу чергу способом дати талановитим дітям з високими балами ЗНО можливість мати доступ до вищої освіти незалежно від їх матеріального становища [4].

Тому в 2017 році не всі вузи отримали держзамовлення, тому що вони розподілялися шляхом широкого конкурсу, коли бюджетні місця концентруються в кращих вузах, які вибирають абітурієнти з високими балами. «Право», наприклад, раніше було майже в кожному університеті, а в цьому році бюджетні місця на цю спеціальність отримали тільки кращі вузи.

За останні роки було закрито 7 університетів і 90 філій різних вузів. Починаючи з 2017 року ведеться перерозподіл бюджетних місць на користь кращих вузів, ґрунтуючись на перевагах абітурієнтів [4].

Брак бюджетних асигнувань вимагає від вищої школи пошуку додаткових джерел фінансування, і тут варто звернути увагу на такі можливі шляхи розв'язання даної проблеми:

- вивчення передового світового досвіду співфінансування освіти державою і підприємствами;
- вдосконалення правового поля з метою стимулювання розвитку меценатства, спонсорства;
- розробка механізму кредитування вищої освіти; активізація науково-дослідної та інноваційної діяльності, трансфер наукових розробок у реальний сектор економіки.

Не зважаючи на університетську автономію українські державні університети залишаються повністю залежними від держави, тому не мають можливості прийняти на себе відповідальність за свою якість, яке передбачає університетська автономія. Університети досі змушені узгоджувати свої штатні розписи в Міністерстві освіти і науки України. Існують і інші різні обмеження для нормальної господарської діяльності вузів і меценатства. Це, нарешті, робить неможливим підвищення

заробітної плати університетським працівникам, розвиток наукових досліджень і матеріально-технічної бази вищих навчальних закладів.

За словами професора С. Квіта: фінансова автономія не може бути забезпечена одним лише освітнім законодавством. Найкращі формулювання в текстах законів, що проводяться МОН, не змінять відносин, закладених в сталінські часи. Є багато інших законів і підзаконних актів, які слід змінити для того, щоб українські університети отримали реальну фінансову автономію [6].

Висновки. Обсяги фінансування освіти в Україні повинні відображати загальну модель побудови економіки. Частка ВВП, яка витрачається на освіту у більшості країн коливається від 3 до 5,9%. Відносний показник України відповідає загальному – світовій тенденції та складає 5,3%. Стаття 61 Закону України про освіту визначає необхідний обсяг бюджетних асигнувань на сферу освіти у розмірі не менш 10% від валового внутрішнього продукту (ВВП). Однак жодного разу з моменту набуття незалежності Україні не вдавалося вийти на такий рівень фінансування освіти. Ми погоджуємося із тим, що на нинішньому етапі ефективність суспільних інститутів в Україні є низькою і потрібно зменшити рівень держзавдатків нижче 40% ВВП, не буде жодної змоги утримувати фінансування видатків на освіту на рівнях, які спостерігалися до 2014 р. Світовий досвід підтверджує, що навіть за відносно низького рівня фінансування освіти можна досягнути високих показників її якості. Проблема низької якості освіти в Україні породжена не стільки недостатнім рівнем фінансування, скільки низькою ефективністю його розподілу. Тому фінансування освіти із загального фонду зведеного бюджету на рівні 4,0–4,5% на даному етапі розвитку є оптимальним. Досвід країн, що мають кращі університети і наукові дослідження, показує, що немає альтернативи університетської, зокрема фінансової, автономії. Потрібно посилити законодавче забезпечення державно-приватного партнерства в сфері науки і освіти з перспективою залучення як вітчизняного бізнесу, так і міжнародного співробітництва.

Список літератури:

1. Бабічев А.В. Особливості процесу управління змінами в системі вищої освіти: закордонний досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-1/doc/5/02.pdf>
2. Бюджетний кодекс України: Кодекс України від 21.06.2001 № 2542-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
3. Закон України «Про вищу освіту» від 1 липня 2014 року № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2014. – № 37-38. – Ст. 2004 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
4. Міністр образования и науки: Финансирование вузов необходимо привязать к результатам их работы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://interfax.com.ua/news/interview/442119.html>
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Реформирование высшего образования в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zn.ua/EDUCATION/reformirovanie-vysshego-obrazovaniya-v-ukraine-263532.html>
7. Тарасенко І.О. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні в контексті забезпечення конкурентоспроможності [Текст] / І.О. Тарасенко, Т.М. Нефедова // Вісник КНУТД. – 2013. – № 4. – С. 177–185.

Бошота Н.В., Орос В.И.

Мукачевский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ УКРАИНЫ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы финансирования высшего образования в Украине и других странах мира. Исследованы источники финансирования высших учебных заведений, а именно, государственного и негосударственного финансового обеспечения. Внесены предложения, направленные на совершенствование механизмов финансирования высших учебных заведений в условиях финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: высшее образование, высшие учебные заведения, финансирование, государственное управление, бюджет, расходы.

Boshota N.V., Oros V.I.

Mukachevo State University

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR FINANCING HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF UKRAINE

Summary

The article deals with the problems of financing higher education in Ukraine and other countries of the world. The sources of financing of institutions of higher education, namely, state and non-state financial support are investigated. Proposals aimed at improving financing mechanisms of higher educational establishments in the conditions of the financial and economic crisis have been made.

Keywords: higher education, higher educational establishments, financing, public administration, budget, expenses.

УДК 339.37

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Бровкіна Ю.О.

Одеська національна академія харчових технологій

Досліджено сучасний стан роздрібної торгівлі в Україні. Вивчено основні тенденції її розвитку. Розглянуто соціально-економічне значення роздрібної торгівлі для України. Визначено низку факторів, що впливають на функціонування підприємств роздрібної торгівлі сьогодні. Запропоновано перспективи розвитку роздрібної торгівлі.

Ключові слова: роздрібна торгівля, оборот роздрібної торгівлі, роздрібний товарооборот підприємств, торговельна площа магазинів, територіальна організація торгівлі.

Постановка проблеми. Одним з пріоритетних напрямків розвитку галузей економіки слід вважати роздрібну торгівлю, яка в останні часи активно нарощує свої позиції в соціально-економічній сфері України. Вхідні бар'єри до багатьох видів економічної діяльності в цьому бізнесі достатньо низькі, що дає змогу організувати власну справу підприємцям з різним розміром капіталу. Розвиток ринкових відносин призводить до суттєвих змін на всіх етапах функціонування процесу торгівлі, починаючи від закупівлі товарів у виробників та закінчуючи реалізацією кінцевому споживачу. Якщо близько 15 років тому 90% продажів продукції здійснювалося переважно через універмаги та гастрономи, то сьогодні популярними торговими об'єктами стають так звані маркети різних форматів.

Сучасний роздрібний ринок в Україні демонструє велику кількість учасників, які перебувають у постійній боротьбі за найвпливовіших суб'єктів зовнішнього середовища – покупців. Жорстка конкуренція серед продавців, можливість захоплення даної сфери з боку іноземних інвесторів, перевагою яких є володіння значними капіталами, вимагає від власників торговельного бізнесу створення переліку додаткових сервісних послуг, програм лояльності до постійних клієнтів, заходів, що сприяють залученню нових покупців. В свою чергу, наявність величезного вибору варіантів торговельних об'єктів робить сучасних українців більш вибагливими до здійснення покупок, підсилює бажання отримати додаткові сервісні послуги при мінімальних витратах часу та грошей.

Навколишнє оточення господарюючих одиниць у роздрібній торгівлі в останні часи суттєво погіршується загостренням економічної кризи. Серед вагомих загроз ззовні можна виділити: по-перше, девальвацію національної валюти, і як наслідок, падіння платоспроможного попиту основної маси населення, а також підвищення цін на імпорту продукцію; по-друге, стрімке зростання тарифів на паливо та енергію, що спричиняє підвищення вартості продукції національних виробників. Останній факт також негативно впливає на бюджет пересічних українців, оскільки збільшення вартості комунальних послуг змушує домогосподарства змінювати структуру споживання у бік скорочення кількості та зниження якості покупок, або взагалі відмови від деяких з них. Перелічені фактори погіршують динаміку роздрібної торгівлі, стримують повернення обігових коштів, сприяють формуванню небажаних запасів продукції тощо.

Зарубіжний досвід показує, що саме торгівля може надати поштовх для виходу країни з кризового стану, створити підґрунтя для ефективного розвитку у майбутньому. Тому сьогодні слід сконцентрувати увагу на одній з головних проблем торговельного бізнесу, а саме створенні умов для досягнення балансу інтересів з боку продавців, покупців та виробників продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем розвитку та управління роздрібної торгівлі висвітлені у роботах провідних вчених: В. В. Апопій, І. О. Бланк, Г. М. Богославець, І. В. Височин, Н. О. Голошубова, Л. О. Лігоненко, А. А. Мазаракі, Г. Л. Піратовський, М. В. Тарасюк та інші. У наукових працях підкреслюється, що більшість торговельних підприємств перебувають у складному фінансовому становищі внаслідок бракування інвестиційних ресурсів, нестабільності оподаткування, відсутності достатньо кваліфікованого кадрового потенціалу та інше.

Виділення невирішених раніше частин наукової проблеми. Віддаючи належне ідеям видатних науковців слід зазначити, що дана проблематика не є вичерпаною, та потребує подальших досліджень нових процесів та явищ, які відбуваються в роздрібній торгівлі України сьогодні. Ринкова економіка потребує постійного удосконалення діяльності торговельних підприємств в площині соціально-економічних відносин, дотримання балансу між інтересами власників бізнесу та споживачами кінцевої продукції. Особливої актуальності, набувають дослідження торговельної системи в умовах настання кризових явищ, які відрізняються різноманітністю проявів і завжди нестандартними та новими підходами до їх подолання.

Метою статті є дослідження сучасного стану роздрібної торгівлі в Україні, визначення основних факторів, що впливають на її функціонування сьогодні та окреслення перспектив подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Значення роздрібної торгівлі для економіки України стає більш вагомим, це підтверджує зростання одного з ключових показників ефективності розвитку торгівлі – роздрібно-товарообігу, який у порівнянні зі зростанням ВВП країни демонстрував

більш високі темпи росту у період з 2000 до 2014 року (таблиця 1). Посилення кризових явищ послаблює купівельну спроможність споживачів, та негативно впливає на стан роздрібної торгівлі. Так у 2014 році в порівнянні з 2013 темп зростання обороту роздрібної торгівлі складав 101%, а в 2015 у порівнянні з 2014 – 114%. ВВП у фактичних цінах в аналогічні періоди показувало темп росту 109% та 125% відповідно.

Помітний спад в динаміці показника обороту роздрібної торгівлі спостерігається у пікові періоди кризи, а саме скорочення темпів у 2009 році у порівнянні з 2008 до 97%, на відміну від попереднього зростання у 2008 році в порівнянні з 2007 на 140%.

Таблиця 1
ВВП у фактичних цінах, оборот роздрібної торгівлі та темпи їх зростання

Роки	ВВП у фактичних цінах, млн. грн.	Темп зростання ВВП у фактичних цінах у % до попереднього року	Оборот роздрібної торгівлі, млн. грн.	Темп зростання обороту роздрібної торгівлі у % до попереднього року
2000	170070	-	47,5	-
2005	441452	260%	174,4	367%
2006	544153	123%	237,8	136%
2007	720731	132%	325,1	137%
2008	948056	132%	456	140%
2009	913345	96%	444,3	97%
2010	1082569	119%	541,5	122%
2011	1302079	120%	685,7	127%
2012	1411238	108%	812,1	118%
2013	1454931	103%	888,8	109%
2014	1586915	109%	901,9	101%
2015	1988544	125%	1031,7	114%

Джерело: [3; 4]

Наступним провальним періодом стає 2012 рік, в якому нарощування темпів обсягу обороту роздрібної торгівлі становило 109% з подальшим падінням цього показника до 101% у 2014 році. Таким чином, динаміка показника роздрібної торгівлі найбільш виразно демонструє чутливість споживчого попиту до розвитку кризових явищ. Слід відмітити, що вагомий внесок у зростання фактичного роздрібно-товарообігу в останні роки аналізованого періоду створено за рахунок екстенсивного фактору, а саме стрімкого зростання цін на споживчі товари. Так, індекс споживчих цін у грудні 2014 року по відношенню до грудня 2013 року склав 124,9%, а в 2015 році – 143,3% при аналогічних порівняннях.

Обсяг роздрібно-товарообігу підприємств, які здійснюють діяльність із роздрібної торгівлі станом на січень-вересень 2016 р. становив 391187,1 млн. грн., що на 86779,5 млн. грн. менше, ніж у 2015 р. [8]. Таким чином, торговельні підприємства активно знижують свої позиції, скорочують обсяги своєї діяльності, що у свою чергу, сприяє необхідності перегляду концепцій їх розвитку.

Поряд із змінами обороту роздрібної торгівлі, відбувається перебудова структури придбання продовольчих та непродовольчих товарів (рис. 1). Структура роздрібно-товарообігу має хвилеподібний характер.

дбний вигляд. В перші пострадянські роки відбувається насичення внутрішнього ринку непродовольчими товарами насамперед іноземного походження, і як наслідок, відзначається підвищення попиту на непродовольчі товари. В період наростання кризи споживачі переорієнтовуються на придбання продовольчих товарів, про що свідчить динаміка за період з 1996 до 2000 років. З 2000 року відзначається відносна стабільність курсу долара, відповідно і національної валюти, тому населення знову починає більше задовольняти потреб у непродовольчих товарах. Починаючи з першої кризової хвилі 2009 року знову спостерігається скорочення непродовольчих товарів. В даному випадку, це пояснюється тим, що в до кризовий період більшість з них (легкові автомобілі, побутова техніка, меблі тощо) купувалася за програмами споживчого кредитування, а в період скорочення доходів, споживачі почали знову переорієнтовуватися на придбання товарів першої необхідності, насамперед харчових продуктів.

Тенденції останніх років достатньо стабільні, спостерігається співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів у межах 40 та 60% відповідно.

Позитивну динаміку демонструє показник роздрібного товарообігу підприємств (таблиця 2). Станом на 2015 рік його значення зростає майже у сімнадцять разів у 2015 в порівнянні з 2000 роком.

Низьким залишається рівень роздрібного товарообігу підприємств у сільській місцевості, у 2015 році його значення становило 3133 млн. грн., що у 4,8 рази менше за аналогічний показник по містах України. До того ж темпи зростання роздрібного товарообігу у містах достатньо високі. Пріоритетність розміщення підприємств роздрібною торгівлі у містах пояснюється цілою низкою факторів: по-перше, значна концентрація населення; по-друге, наявність платоспроможних покупців; по-третє, тенденція нарощування будівництва житлових будинків у містах потребує створення додаткових об'єктів соціальної інфраструктури – магазинів, кіосків, ринків тощо. Суттєвий внесок у розвиток роздрібною торгівлі по містах створює скорочення кількості вільного часу працюючого населення. Для таких людей актуальними стають різні види магазинів, розташованих переважно біля їх місця

проживання, з продовженим графіком роботи, або взагалі, магазини цілодобової торгівлі.

Таблиця 2
Динаміка роздрібного товарообігу підприємств на одну особу в Україні з 2000–2015 рр.

Рік	Роздрібний товарообіг підприємств, млрд. грн	Роздрібний товарообіг підприємств на одну особу в містах, грн.	Роздрібний товарообіг підприємств на одну особу в сільській місцевості, грн.
2000	28,8	766	210
2005	94,3	2717	497
2006	130	3750	710
2007	178	5187	926
2008	246,9	7234	1238
2009	231	6722	1299
2010	280,9	8154	1680
2011	350,1	10180	2119
2012	405,1	11894	2344
2013	433,1	12694	2479
2014	438,3	13487	2834
2015	487,6	15047	3133

Джерело: [3; 4]

В останні часи даний фактор сприяє також активному розвитку торгівлі через інтернет мережу. Бажання заощадити час на відвідуванні магазинів стає рушійною силою для багатьох українських покупців. Станом на 2015 рік обсяг електронної торгівлі в Україні становив приблизно 25 млрд. грн., що складає 2,5% від загального обсягу роздрібною торгівлі [1]. Це незначний показник порівняно з іншими країнами, наприклад, Великою Британією, де інтернет-торгівля складає понад 12% загального обороту роздрібною торгівлі, Німеччиною (9%), Францією (8,7%) (на ці країни припадає 71% усіх інтернет-продажів у Європі) та США (6,5%). Середньосвітовий показник частки електронної торгівлі у 2015 році склав 6,5% [2].

В структурі українських продажів через мережу інтернет найбільшу питому вагу займають товари непродовольчої групи. Популярністю користуються побутова техніка, одяг, взуття та інше. В останні часи зростає обсяг покупок продуктів харчування. Користуються попитом

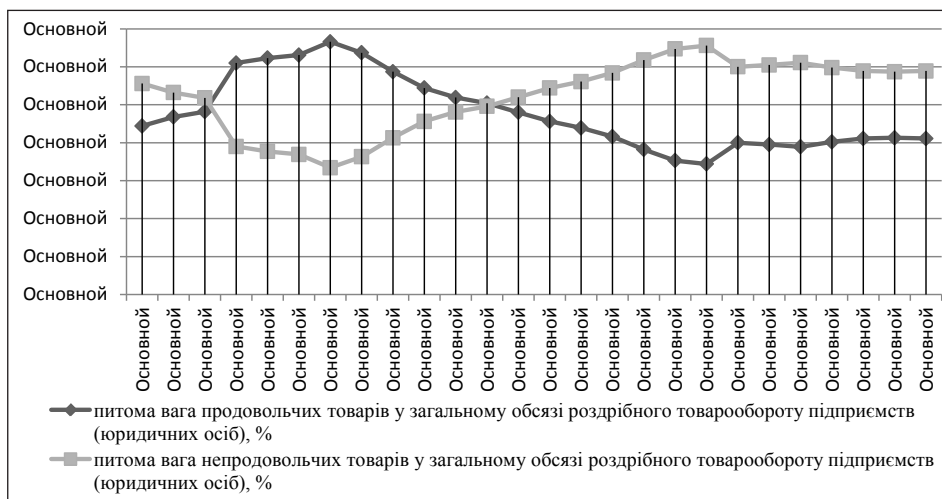


Рис. 1. Питома вага продовольчих та непродовольчих товарів у загальному обсязі роздрібного товарообігу підприємств (юридичних осіб), %

інтернет-закази з відомих супермаркетів, ресторанів, кафе тощо.

Таблиця 3

**Тенденції розвитку
торговельної мережі в Україні**

Роки	Кількість магазинів, одиниць	Торгова площа магазинів, тис. м ²	Середня площа одного магазину, м ²	Забезпеченість на 10000 осіб			
				об'єктами торгівлі, одиниць		торговою площею в магазинах, м ²	
				у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості
2005	55804	6359	114	17	14	1627	779
2006	54581	6847	125	17	14	1807	742
2007	52315	7493	143	17	13	2045	691
2008	50480	8089	160	16	12	2260	653
2009	47651	8015	168	15	12	2251	636
2010	48000	8431	176	15	11	2379	663
2011	48383	9013	186	16	11	2572	660
2012	47234	9294	197	15	10	2690	602
2013	45519	9419	207	15	9	2745	580
2014	38621	7753	201	13	8	2366	552
2015	38481	7720	201	13	8	2360	559

Джерело: [3; 4]

Трансформаційні процеси в роздрібній торгівлі торкаються не тільки змін каналів збуту продукції, а й самих торгових об'єктів. Дані таблиці 3 свідчать про скорочення кількості торгових точок при одночасному зростанні їх площі. Це явище засвідчує процес глобалізації у внутрішній торгівлі України. З одного боку зростає кількість торгових об'єктів, що мають значні торгові площі (супермаркети, гіпермаркети та інше), а з іншого, відбувається скорочення кількості дрібних магазинів, які не мають достатньо конкурентних переваг для змагання з крупним бізнесом. Показник середньої площі одного магазину одночасно зростає по містах та селах, однак пріоритетною локацією дрібних торгових об'єктів залишається сільська місцевість (табл. 3).

Забезпеченість торговою площею на 10000 осіб у міських поселеннях зросла на 733 м² в 2015 році у порівнянні з 2005, у той час як в сільській місцевості скоротилася на 220 м² за аналогічний період. Останнє пояснюється зменшенням чисельності сільського населення; низьким рівнем платоспроможного попиту; відсутністю необхідності придбання певних товарів та інше.

Максимальна збалансованість у задоволенні потреб споживачів та відповідність вимогам продавців – одна з головних задач роздрібною торгівлі. Значний вплив на вирішення цієї проблеми має територіальна організація торгівлі. Географія розташування магазинів по областях України

Таблиця 4

Темпи зростання (скорочення) торговельних площ магазинів (у відсотках до попереднього року) та ранжирування областей України за показником торговельної площі магазинів

	Темпи зростання (скорочення) торговельних площ магазинів (у відсотках до попереднього року), %			Ранжирування областей України за показником торговельної площі магазинів			
	2015 / 2014	2016 / 2015	2017 / 2016	2014	2015	2016	2017
Вінницька	87%	103%	100%	12	13	13	11
Волинська	99%	102%	98%	22	21	20	20
Дніпропетровська	92%	101%	97%	3	2	2	2
Донецька	50%	57%	92%	2	5	8	9
Житомирська	87%	99%	102%	17	20	21	18
Закарпатська	100%	102%	101%	20	16	14	14
Запорізька	76%	108%	95%	7	8	7	7
Івано-Франківська	94%	99%	101%	19	18	18	16
Київська	103%	107%	106%	8	7	6	5
Кіровоградська	90%	99%	103%	23	22	22	22
Луганська	21%	72%	100%	9	25	25	25
Львівська	101%	105%	102%	6	6	5	6
Миколаївська	89%	104%	96%	11	11	10	13
Одеська	92%	107%	102%	4	3	3	3
Полтавська	91%	98%	100%	10	9	9	8
Рівненська	102%	89%	100%	16	14	15	15
Сумська	99%	98%	96%	21	17	17	19
Тернопільська	93%	103%	104%	24	23	23	24
Харківська	98%	101%	101%	5	4	4	4
Херсонська	99%	101%	99%	14	12	12	12
Хмельницька	94%	99%	102%	13	10	11	10
Черкаська	87%	93%	96%	15	15	19	21
Чернівецька	93%	103%	107%	25	24	24	23
Чернігівська	88%	107%	96%	18	19	16	17
м. Київ	96%	104%	99%	1	1	1	1
Україна	87%	100%	100%	-	-	-	-

Розраховано за даними [5; 6; 7; 8]

показує, що найбільш привабливим місцем створення торговельного бізнесу залишається місто Київ. Сумарні обсяги торгових площ магазинів у столиці станом на 1 січня 2017 року склали 1 430 116 м², у той час як середня площа магазинів по областях України становила приблизно 260 000 м². Однак темпи нарощування площ для торгівлі у Києві в останні роки уповільнилися (таблиця 4). Так, станом на 1 січня 2017 року по відношенню до аналогічного періоду попереднього року відбулося навіть незначне скорочення торговельних площ.

Слід відмітити, що у 2015 році в порівнянні з 2014 позитивна динаміка по розширенню площ торгівлі спостерігалася лише в чотирьох областях України (Закарпатська, Київська, Львівська та Рівненська). В 2016 в порівнянні з 2015, та в 2017 в порівнянні з 2016 роком таких областей стало вже п'ятнадцять. Позитивну динаміку щодо розширення об'єктів торгівлі за весь аналізований період демонструють Закарпатська, Київська та Львівська області.

Ранжирування областей України за показником торговельної площі магазинів, показало, що перше місце посідають столичні магазини, друге та третє займають торгові об'єкти Дніпропетровської та Одеської області відповідно. Серед регіонів з найменшими обсягами торгових площ магазинів можна виділити Луганську, Тернопільську, Чернівецьку та Кіровоградську області.

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумки слід відзначити, що серед основних тенденцій розвитку роздрібно торгівлі в Україні можна виділити: зростання показника роздрібного товарообігу, та посилення значущості роздрібно торгівлі для економіки країни; зміни в структурі реалізації продовольчих та непродовольчих товарів в бік нарощування продажів продовольства; підвищення рівня роздрібного товарообігу на одну особу по містах та селах України; розширення різновидів каналів збуту продукції; зростання торгових площ по Україні, укрупнення бізнесу та скорочення кількості малих торгових об'єктів; географічні відмінності у динаміці торговельних площ.

Список літератури:

1. Обсяги інтернет-торгівлі в Україні виросли на 32%. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sd.org.ua/news.php?id=20489> – Заголовок з екрану.
2. Рынок e-commerce Украины в 2016 году показал положительную тенденцию. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [HTTPS://BLOG.UKRNAME.COM/INTERNET-BIZNES/RYINOK-E-COMMERCE-UKRAINYI-V-2016-GODU-POKAZAL-POLOZHITELNUYU-TENDENTSIYU](https://blog.ukrnames.com/internet-biznes/ryinok-e-commerce-ukrainyi-v-2016-godu-pokazal-polozhitelnyu-tendentsiyu) – Заголовок з екрану.
3. Статистичний збірник «Роздрібна торгівля України у 2000–2010 роках». Державна служба статистики України. – Київ, 2011. – 191 с.
4. Статистичний збірник «Роздрібна торгівля України 2015 році» Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 135 с.
5. Статистичний бюлетень «Мережа роздрібно торгівлі та ресторанного господарства підприємств станом на 1 січня 2014 року». Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 125 с.
6. Статистичний бюлетень «Мережа роздрібно торгівлі та ресторанного господарства підприємств станом на 1 січня 2015 року». Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – 91 с.
7. Статистичний бюлетень «Мережа роздрібно торгівлі та ресторанного господарства підприємств станом на 1 січня 2016 року». Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 99 с.
8. Статистичний бюлетень «Мережа роздрібно торгівлі та ресторанного господарства підприємств станом на 1 січня 2017 року». Державна служба статистики України. – Київ, 2017. – 69 с.

Бровкіна Ю.А.

Одесская национальная академия пищевых технологий

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

Аннотация

Исследовано современное состояние розничной торговли в Украине. Изучены основные тенденции ее развития. Рассмотрено социально-экономическое значение розничной торговли. Определен перечень факторов, которые влияют на функционирование предприятий розничной торговли сегодня. Предложены перспективы развития розничной торговли.

Ключевые слова: розничная торговля, оборот розничной торговли, розничный товарооборот предприятий, торговая площадь магазинов, территориальная организация торговли.

Brovkina J.O.

Odessa National Academy of Food Technologies

TENDENCIES AND PROSPECTS OF RETAIL BUSINESS IN UKRAINE

Summary

The modern state of the retail shipping is Investigational in Ukraine. Main progress trends are studied. The socio-economic value of retail business is considered. The list of factors that influence on functioning of enterprises of retail business today is certain. The prospects of development of retail business are offered.

Keywords: retail business, turn of retail business, retail commodity turnover of enterprises, trade area of shops, territorial organization of trade.

УДК 357.025.67.1(47)«56»

ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Бурдонос Л.І.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

У статті проаналізовано основні аспекти джерел фінансування і проблеми фінансового забезпечення установ освіти в Україні на сучасному соціально-економічному етапі. Узагальнено нові механізми фінансування вищої освіти, особлива увага приділяється кредитуванню. Обґрунтовано, що розвиток національних систем освіти визначається конкретними для кожної країни соціально-економічними чинниками і політичними умовами, які мають свою траєкторію та життєвий цикл існування.

Ключові слова: вища освіта, джерела фінансування вищої освіти, кредитування, науково-виробничий потенціал, реформування вищої освіти.

Постановка проблеми. Фінансування освіти – це капіталовкладення з боку держави в майбутнє нації. В умовах економічної кризи фінансування освіти і науки в повномасштабному обсязі здається неможливим. Конституція України в кількох статтях, зокрема ст. 43, 53, 54 закріплює право громадян нашої держави на освіту, в тому числі і на отримання якісної вищої освіти [9].

Для України як європейської держави, зі значним науковим і освітянським потенціалом, є вкрай важливим на сучасному етапі здійснення політики, спрямованої на стимулювання інвестицій у «людський капітал». Одним із шляхів такої політики може бути підвищення ефективності функціонування вищих навчальних закладів як наукових осередків суспільства. Тому важливими і актуальними є наукові дослідження, що спрямовані на визначення провідних тенденцій, виявлення чинників, розкриття взаємозв'язків і суперечностей для розробки практичних заходів щодо удосконалення функціонування цієї важливішої сфери економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З цієї причини фінансуванню закладів освіти присвячено безліч наукових публікацій. Дослідженням цього питання займалися такі вітчизняні вчені як: Т. М. Боголіб [4, 5], Є. Бойко [6] та ряд інших вчених.

Серед російських учених, які досліджували питання теорії та практики фінансування вищої освіти можна назвати Л.І. Антошкіна [1], А.І. Анчишкін [3], І.Д. Андреев [2], Т.В. Бессалова [7] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах глобалізації економічного життя розвинуті країни, де наука відіграє роль головного економічно-відтворювального фактора, забезпечують свій розвиток за рахунок удосконалення наявних технологій, техніки та використання принципово нових наукових досягнень. Визначальним пріоритетом розвитку нашої держави є освіта й наука. До найбільш важливих параметрів, що характеризують наукові ресурси країни, наукоємність економіки, відносять інвестиції в науку й освіту, фінансування інноваційних процесів, зокрема, питому вагу витрат на НДДКР у ВВП. Тому досліджувана проблема є надзвичайно актуальною для стратегічного розвитку нашої держави в умовах

європейської та світової інтеграції, глобалізаційних процесів.

Мета статті. Аналіз загального стану джерел фінансового забезпечення системи вищої освіти в Україні та обґрунтування можливих напрямків його удосконалення на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Вища освіта є фундаментом людського розвитку та прогресу всього суспільства, адже виступає гарантом індивідуального розвитку, створює інтелектуальний, духовний та виробничий потенціал суспільства. Розвиток держави, структурні перетворення економіки повинні гармонічно поєднуватися з реформою вищої освіти для задоволення потреб і прагнень людей, особливо молоді, до нової системи цінностей, відповідати запитам людства щодо змін в усіх сферах суспільного життя [7, с. 69–75].

У Національній доктрині розвитку освіти визначається: «Сучасна економіка освіти повинна створити сталі передумови для розвитку всіх напрямів галузі з метою формування високого освітнього рівня українського народу». Досягнення цієї мети передбачає виконання таких завдань:

- визначення фінансування освіти як пріоритетного напрямку державних видатків;
- формування багатоканальної системи фінансового забезпечення освіти;
- фінансування державного здобуття дошкільної, загальної середньої та професійно-технічної освіти в державних і комунальних навчальних закладах у обсязі, визначеному державними стандартами;
- стимулювання інвестицій юридичних і фізичних осіб у розвиток освіти;
- створення сучасної системи оплати праці в освіті на основі визнання особливого статусу вчителя і викладача;
- визначення пріоритетних напрямів фінансування освіти і концентрація фінансових ресурсів для їх реалізації;
- забезпечення ефективного використання коштів на функціонування та розвиток освіти.

Реформування освіти має здійснюватися у відповідності з такими принципами:

- пріоритетної ролі освіти та науки для майбутнього розвитку країни, її стійкого економічного зростання;
- гуманістичного характеру реформування, розкриття людських здібностей та якостей,

утвердження фундаментальних прав і свобод особистості;

- практичної орієнтації реформування, концентрації зусиль на досяжних цілях і задачах, нововведеннях і змінах, забезпечених наявними в розпорядженні держави та суспільства ресурсами;
- стабілізації та поступового покращання економічних умов освітньої діяльності на основі координації зусиль органів влади усіх рівнів щодо збільшення бюджетних асигнувань на освіту в поєднанні із позабюджетними джерелами та ефективним використанням ресурсів вищих навчальних закладів;
- регіональної експериментальної перевірки результативності розроблених нововведень;
- збереження та розвитку найкращих вітчизняних традицій вищої школи з урахуванням міжнародного досвіду;
- гласності заходів з реформування, їх підконтрольності суспільству, створення умов для реалізації суспільних і приватних ініціатив.

Виходячи із наведених принципів, основними напрямками державної політики в галузі вищої освіти мають стати:

- забезпечення відповідності обсягів і структури підготовки кадрів потребам галузей народного господарства;
- підготовка спеціалістів на рівні вимог промислово розвинених країн;
- перегляд навчальних планів, уведення нових перспективних курсів і дисциплін на зразок кращих вищих навчальних закладів розвинутих країн;
- здійснення передачі низки науково-дослідних установ до складу провідних університетів. Це дасть змогу поліпшити матеріально-технічну базу навчального та наукового пронесу, підвищити рівень професорсько-викладацького складу, ефективніше використовувати матеріальні, фінансові та людські ресурси вищої школи;
- перехід від принципу утримання вищих освітніх закладів за рахунок державного бюджету до їх державної підтримки у фактично можливих розмірах; розвиток системи державного замовлення на підготовку кадрів;
- вдосконалення та поглиблення автономії освітніх закладів у галузі фінансів – розширення самостійності в розпорядженні ресурсами, в тому числі коштами бюджету; здійснення різних видів діяльності, зокрема тих, що приносять прибуток [6, с. 46–51].

Початок дослідженню економічної результативності освіти був покладений в 30-х роках ХХ сторіччя академіком С.Г. Струмиліним Академік теоретично обґрунтував значення освіти для розвитку народного господарства і запропонував нові кількісні оцінки її впливу на ефективність праці та виробництва.

Для України, як європейської держави, зі значним науковим і освітянським потенціалом, є вкрай важливим на сучасному етапі здійснення політики, спрямованої на стимулювання інвестицій у «людський капітал». Одним із шляхів такої політики може бути підвищення ефективності функціонування вищих навчальних закладів як наукових осередків суспільства. Тому важливими і актуальними є наукові дослідження, що спрямовані на визначення провідних тенденцій,

виявлення чинників, розкриття взаємозв'язків і суперечностей для розробки практичних заходів щодо удосконалення функціонування цієї важливішої сфери економіки.

Вищі навчальні заклади на сучасному етапі розвитку – це не тільки центри підготовки фахівців, але й осередки наукової та інноваційної діяльності, де зосереджена більша частка наукового потенціалу країни. Наукова робота у вищому навчальному закладі, поєднуючись органічно з навчальним процесом, відіграє значну роль у підвищенні якості підготовки фахівців. Університетська наука, крім функцій, притаманних суто науці в цілому (одержання нових знань про природу і суспільство, внесок у розвиток науково-технічного прогресу), має таку специфічну функцію, як безпосередня передача знань, одержаних при наукових дослідженнях, студентам і, на цій підставі, удосконалення навчального процесу та якості підготовки фахівців. У межах вищих навчальних закладів наука і освіта представляють дві сторони єдиного процесу відтворення фахівців вищої кваліфікації. Науковий потенціал вищих навчальних закладів постійно поповнюється новими кадрами із числа найбільш обдарованої молоді, що забезпечує більш оптимальну їх структуру у порівнянні з академічним та галузевим секторами науки [1, с. 59–66].

Одним з основних принципів при дослідженні ефективності наукової діяльності у сфері вищої освіти, на наш погляд, є розуміння того, що вищий навчальний заклад – це багатофункціональна структура, яка поєднує процес одержання нових знань, отриманих при наукових дослідженнях, з процесом їх передачі новим поколінням. Цей діалектичний зв'язок науки та освіти і є тим стержнем, на якому тримається соціально-економічно-технічний прогрес суспільства.

Для визначення корисності науки у суспільстві використовуються декілька критеріїв. Перш за все, це пізнавальний ефект, який визначається за глибиною та достовірністю одержаної при дослідженнях інформації щодо ознак та законів розвитку природи та суспільства. Технічний ефект науки відображається у конкретному втіленні відкриттів у розвиток техніки та технологій. Соціальний ефект відображає зміни характеру діяльності людини в суспільстві і проявляється у покращанні умов праці, підвищенні матеріального забезпечення, розширенні можливостей щодо професійного та інтелектуального розвитку, у більш широкому сенсі – у покращанні навколишнього середовища. Економічний ефект визначається кількістю зекономленої суспільством праці. В залежності від вибраних критеріїв корисність науки оцінюється за допомогою різних вимірників. Так, пізнавальний ефект визначається за достовірністю наукових знань і перевіряється, як правило, історично за допомогою других ефектів – технічного та економічного. Технічний ефект можна виміряти безпосередньо як результат використання при створенні нової техніки, технологій, господарських і управлінських рішень тощо, тобто як прикладний ефект. Найчастіше для оцінки використання наукових знань застосовують економічний ефект, як самостійно, так і в поєднанні з іншими. Він дає найбільш повну кількісну та якісну характеристику

використання наукових знань у різних сферах діяльності [2, с. 4].

Аналізуючи наведену вище систему ефектів оцінки корисності наукових знань, ми дійшли висновку, що вона не висчерпує усього різноманіття корисності наукових знань у суспільстві. На наш погляд, поза цією системою залишається ефект безпосередньої передачі наукових знань від одного покоління другому у процесі теоретичного та практичного навчання. З огляду на це, ми вважаємо доцільним доповнити систему ефектів четвертим, який ми назвали навчально-педагогічним або освітнянським ефектом. Освітнянський ефект визначається кількістю та якістю наукових знань переданих нащадкам і оцінюється історично за динамікою науково-технічного розвитку суспільства. У практичній площині питання постає про кількісні вимірники, які б оцінювали цей ефект на будь-якому історичному відрізку часу. Буде неправильним сказати, що значення освітнянського ефекту зараз взагалі не враховується. Існують показники, за допомогою яких визначається ефективність вищої освіти, підготовки фахівців вищої кваліфікації: число вищих навчальних закладів, підготовка фахівців за окремими галузями економіки, ефективність роботи аспірантур і докторантур, чисельність кандидатів і докторів наук, обсяг наукових публікацій та інші [3, с. 56].

Зміни, що відбуваються у системі вищої освіти країни в сучасних умовах формування ринкового середовища та інтеграції у європейський освітнянський простір, найбільш концентровано проявляються у первинному ланцюзі системи вищого навчального закладу. Саме вищі навчальні заклади формують кадровий потенціал держави, творчу компоненту головної виробничої сили суспільства. Науково обґрунтовано говорити про удосконалення діяльності ВНЗ можна лише за умов, якщо розглядати його як елемент єдиного господарського комплексу, щільно пов'язаний з іншими елементами соціально-економічного середовища, де органічно взаємодіють процес наукових досліджень з процесом навчання. Взаємозв'язок цих процесів обумовлює необхідність системного підходу до дослідження функціонування вищого навчального закладу в цілому, та його окремих підсистем [4, с. 9].

На діяльність вищих навчальних закладів значною мірою впливають також такі зовнішні чинники, як термін підготовки фахівців різного рівня, державні стандарти щодо якості підготовки фахівців, обсяг державного фінансування та деякі інші [5, с. 217].

Сьогодні на університетський сектор науки припадає менше 7% загальних асигнувань на всю науку, а частка фінансування науково-технічних робіт в університетах складає лише 3% загальних коштів на їх утримання, що значно менше аналогічних показників у дореформений час в Україні і в теперішній час в розвинутих країнах [8, с. 76].

Перша причина. В учбовому процесі на всіх стадіях освітньої системи значно понижена роль викладання природничих наукових дисциплін, що у минулому у вітчизняній освіті забезпечувало загальний високий рівень фундаментальної підготовки учнів і студентів, формувало їх науковий світогляд та інноваційну культуру. Надія на те, що нам допоможе підвищити якість

освітньої системи «Болонський процес», тільки відволікає від реальної оцінки накопичених проблем та пошуку їх рішень. Те, що пропонується «Болонським процесом», має бути конкретно спроектовано на проблеми і можливості української освітньої системи. Доки це жодним чином не відбувається, в результаті чого «болонізація» української освіти сприяє лише наростаючому відтоку найкращих випускників українських університетів і аспірантур за кордон.

Друга причина. З початком ринкових реформ майже повністю ліквідовано середню ланку системи професійної підготовки кадрів – професійно-технічні училища і технікуми, які виконували важливу функцію у формуванні робочої сили шляхом поєднання передових знань і сучасних технологічних навичок. Зараз відчувається гостра потреба виробництва передусім в таких фахівцях.

Щодо переваг України в освітній сфері, то до таких можна віднести наступні:

- достатньо високий рівень освіти населення, який співставний з середньоєвропейськими показниками;
- позитивна тенденція до зростання останніми роками кількісних показників дітей і молоді, охоплених освітою, загальної чисельності студентів, розвинута інфраструктура шкільної і професійної освіти;
- багата історія, традиції і позитивний теоретико-методологічний та методичний досвід вітчизняної педагогічної школи, особливо надбання у сфері поєднання навчального процесу з елементами науково-дослідної діяльності, залучення учнівської і студентської молоді до вирішення практичних завдань;
- збереження значного науково-педагогічного потенціалу, який за певних умов здатний суттєво вплинути на здійснення змін в освітній сфері в напрямі її інноваційного розвитку;
- посилення відкритості національної освітньої системи, ступеня її інтеграції в європейську і світову освітні системи, що сприяє об'єктивізації оцінки рівня роботи навчальних закладів, активному використанню найкращого світового досвіду в цій справі.

Висновки і пропозиції. Сьогодні складається нова картина, яка вимагає спеціального вивчення. Сучасні умови пред'являють нові вимоги до ВНЗ, дотримання яких необхідно для їх успішного довготривалого і ефективного функціонування. Для того, щоб займати важливе місце в житті свого міста, регіону, країни в цілому, відігравати значну роль, ВНЗ недостатньо виконувати звичні, традиційні функції освіти і розвитку досліджень. Від сучасних університетів вимагається участь, активна соціальна позиція, належність і інтегрованість до соціального, економічного і культурного життя свого міста, регіону і країни в цілому, що забезпечується за рахунок наступного:

- встановлення зв'язків і об'єднання зусиль із партнерськими ВНЗ та іншими зацікавленими;
- надання можливостей безперервної освіти (навчання протягом всього життя) широким верствам населення;
- сприяння розвитку ринку праці не тільки за допомогою підготовки і професійної перепідготовки спеціалістів, але і через створення нових робочих місць;

створення стимулів для розвитку нових знань, а також формування умов, які забезпечують випускникам працевлаштування випускникам за місцем отримання вищої освіти.

Список літератури:

1. Антошкіна Л.І. Досвід вирішення проблем вищої освіти в умовах світової фінансово-економічної кризи [Текст] / Л.І. Антошкіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 7. – С. 59–66.
2. Андреев И.Д. Пути повышения эффективности научного труда / Отв. ред. Морозов В.И. – М.: Наука, 1985. – 174 с.
3. Анчишкин А.И. Наука. Техника. Экономика / А.И. Анчишкин // – М.: Экономика, 1986. – 384 с.
4. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки України в трансформаційний період / Т.М. Боголіб // – К.: Освіта України, 2007. – 592 с.
5. Боголіб Т.М. Фінансові аспекти розвитку вищої освіти у США / Т.М. Боголіб // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 70–83.
6. Бойко Є.М. Сучасний стан і напрямки реформування системи вищої освіти / Є.М. Бойко // Фінанси України. – 1999. – № 9. – С. 46–51.
7. Бессалова Т.В. Роль высшего образования в формировании общества, основанного на знаниях / Т.В. Бессалова // Наука и наукознание. – 2006. – № 2. – С. 69–75.
8. Дубнищева Т.Я. Фундаментальная наука и образование: уроки из истории реформирования / Т.Я. Дубнищева // Наука та наукознавство. – 2005. – № 2. – С. 76–87.
9. Конституція України. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.

Бурдонос Л.І.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди

ОБЩИЕ АСПЕКТЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье проанализированы основные аспекты источников финансирования и проблемы финансового обеспечения учреждений образования в Украине на современном социально-экономическом этапе. Обобщены новые механизмы финансирования высшего образования, особое внимание уделяется кредитованию. Обосновано, что развитие национальных систем образования определяется конкретными для каждой страны социально-экономическими факторами и политическими условиями, которые имеют свою траекторию и жизненный цикл существования.

Ключевые слова: высшее образование, источники финансирования высшего образования, кредитование, научно-производственный потенциал, реформирование высшего образования.

Burdonos L.I.

Pereyaslav-Khmelnytsky State Pedagogical University
named after Grygoriy Skovoroda

GENERAL ASPECTS OF DIVERSIFICATION SOURCE FINANCING HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

Summary

The article analyzes the main aspects of financing sources and the problems of financial provision of educational institutions in Ukraine at the present socio-economic stage. The new financing mechanisms of higher education are generalized, special attention is given to lending. It is substantiated that the development of national education systems is determined by socio-economic factors and political conditions specific to each country, which have their own trajectory and life cycle.

Keywords: higher education, sources of funding for higher education, lending, research and production potential, reforming higher education.

УДК 479.056.16.1(48)«23»

СТАН ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Бурдонос Л.І.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди

Проаналізовано стан показників фінансування наукової і науково-технічної діяльності, обсяги бюджетного фінансування наукової сфери. Зроблено висновок про відносно низький, за європейськими мірками, їх рівень. Визначено основні засади з удосконалення системи фінансового забезпечення науки.

Ключові слова: глобалізація, науково-технічна сфера, державне фінансування, наукові дослідження, науковий потенціал.

Постановка проблеми. Економічне зростання передових країн світу супроводжується бурхливим розвитком науки та техніки, що забезпечується належним рівнем фінансування науково-технічної сфери.

Здійснюючи розгляд стану наукових досліджень в Україні, ми на жаль, спостерігаємо тенденцію до зменшення кількості наукових відкриттів та проведених наукових досліджень. Як свідчить вітчизняна практика, сучасна наука переживає не найкращі часи, оскільки відчуває недостатність фінансування. Розгляд фінансування науки можна розглядати як з позиції здійснення безпосереднього фінансування наукових проектів, так і з боку належного матеріального забезпечення наукових кадрів. Відсутність належного фінансового забезпечення, концентрації та ефективного використання наявних фінансових ресурсів стримує процес активізації інноваційної діяльності та знижує першорядний вплив на ефективність економічних інновацій.

У Конституції України зазначено, що держава сприяє розвитку науки, встановленню наукових зв'язків України зі світовим співтовариством (ст. 54) [4]. Отже держава має приділяти велику увагу фінансуванню наукової та науково-технічної діяльності, що включає фінансування фундаментальних досліджень та видатків на розробку перспективних технологій і пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про актуальність та важливість питання фінансового забезпечення наукових досліджень та розробок. Проблема фінансування наукової та науково-технічної діяльності присвячена значна кількість праць вітчизняних авторів, зокрема А.Я. Баскаков [1], Н.В. Туленков [1], Ю.М. Бажал [2], Т.М. Боголіб [3], Б.А. Маліцький [5], О.С. Попович [5], В.П. Соловійов [5], О. Малієнко [6], В. Міщенко [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Стрімкий розвиток науки й посилення її впливу на промислове виробництво приводять до того, що праця науковців фактично стає працею з наукової підготовки виробництва й безпосередньо змикається з працею робітників у промисловому виробництві. Утворилася нова галузь суспільного виробництва – так зване «наукове виробництво», функцією якого є наукова й дослідно-конструкторська розробка нової продукції.

Сучасний стан фінансування наукової діяльності в науковій сфері країни в цілому та системі вищої освіти зокрема, не відповідає стратегії інноваційного розвитку країни. Питомі витрати на наукові дослідження в розрахунку на одного науковця в Україні втричі менші порівняно з Росією, у 18 разів – порівняно з Бразилією, в 34 рази – з Південною Кореєю і в 72 рази – зі США. Останні роки для вчених України, які відчули втрати вітчизняного науково-технічного потенціалу, як свідчить проведене дослідження, були роками інтенсивного пошуку виходу із кризової ситуації. Однією з важливіших проблем у цьому сенсі є проблема формування, розподілу та використання коштів фінансування університетської науки.

Метою статті є визначення основних проблем фінансування науки України на сучасному етапі її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Науку можна визначити як сферу діяльності людини, функції якої полягають у виробленні та теоретичній систематизації знань щодо людини, суспільства, навколишнього середовища, як одну із форм суспільної свідомості. Наука поєднує як діяльність щодо одержання нових знань, так і її результат – суму знань, що лежать в основі наукового світогляду [1, с. 14]. У широкому сенсі, наука це наукові знання, тобто знання прихованих властивостей природи, суспільства, мислення, знання сутності, будови, причинних зв'язків і залежностей об'єктивних явищ та процесів, знання законів, що ними управляють, знання природи речей [2, с. 12]. У сферу поняття науки також входять і кінцеві об'єкти її впровадження – нова техніка, технології, схеми управління тощо. При визначенні місця науки у суспільному житті її необхідно розглядати як специфічну сферу виробництва знань, певну область духовного виробництва. Процес наукової праці відбувається в основному в наукових установах і закладах вищої освіти. На відзнаку від матеріального виробництва, результатом якого є виробництво масової продукції відповідного стандарту, результатом наукової діяльності виступає унікальний, штучний продукт – нові знання. У залежності від сфери застосування наукові знання матеріалізуються в різні об'єкти – технічні засоби, технологічні процеси, господарські та управлінські рішення тощо, і відповідно мають певні види користі – певний ефект. Різноманіття внутрішнього змісту,

сфери застосування наукових знань, видів їх корисності роблять, на думку багатьох дослідників науки, неможливим сформулювати для науки універсальне, лаконічне та вичерпане визначення, яке б найбільш повно охоплювало усі її нюанси та було достатньо лаконічним, однозначним і точним [3, с. 23].

Тому, для конкретного дослідження необхідно вибрати ті параметри та характерні особливості, які найбільш повно відповідають завданням дослідження. Виходячи з того, що наше дослідження присвячено економічному і навчально-педагогічним проблемам науки у системі вищої освіти, ми будемо розглядати науку: по-перше, як нові знання, одержані при дослідженнях; по-друге, як процес передачі знань новим поколінням у процесі підготовки фахівців; по-третє, як сферу діяльності наукових працівників вищих навчальних закладів. У цьому сенсі наука представляє собою комплексне поняття, єдність різних визначень.

Для України як європейської держави, зі значним науковим і освітнянським потенціалом, є вкрай важливим на сучасному етапі здійснення політики, спрямованої на стимулювання інвестицій у «людський капітал». Одним із шляхів такої політики може бути підвищення ефективності функціонування вищих навчальних закладів як наукових осередків суспільства. Тому важливими і актуальними є наукові дослідження, що спрямовані на визначення провідних тенденцій, виявлення чинників, розкриття взаємозв'язків і суперечностей для розробки практичних заходів щодо удосконалення функціонування цієї важливішої сфери економіки.

У відповідно до статті 48 Закону визначено, що фінансове забезпечення наукової і науково-технічної діяльності в Україні здійснюється за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, коштів установ, організацій та підприємств, вітчизняних та іноземних замовників робіт, грантів, інших джерел, не заборонених законом [8].

Для України введення нової моделі економіки є можливим за умови створення та налагодження функціонування двох замкнених і пов'язаних технологічних процесів: інноваційно-виробничий: освіта-наука-виробництво-ринок; інвестиційний. Ефективність інвестиційного процесу може бути забезпечена насамперед за рахунок коштів державного бюджету та різноманітних приватних коштів. Початком переходу до такої економічної політики має стати створення в Україні принципово нових фінансових відносин між державою, освітою, наукою, виробництвом та ринком, які дозволять успішно завершити трансформаційні процеси, досягти сталого зростання ВВП і забезпечити Україні чільне місце у світовій економічній системі.

Узагальнюючи світовий досвід, визначено, що вплив вітчизняного науково-технічного потенціалу на соціально-економічний розвиток країни чітко корелює з часткою валового внутрішнього продукту, яка витрачається на наукові дослідження (наукоємністю ВВП). Зростання цієї частки не тільки дозволяє нарощувати такий вплив, а й докорінно змінює функціональну роль науки в житті країни. Тому наукоємність ВВП розглядається сьогодні як одна із найважливіших

характеристик інноваційності країни [5]. Належний рівень фінансування науки в більшості країн світу забезпечується не тільки за рахунок державного бюджету, але й шляхом залучення коштів промисловості, банків і т. п.

Важливість розвитку наукоємних і високотехнологічних галузей і виробництв для національної економіки визначається їх взаємопов'язаністю з інноваціями, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності товарів і завоюванню відповідних ніш на міжнародних ринках, а також із формуванням нових товарних ринків і більш ефективним використанням ресурсів. Беззаперечним є також те, що реальні обсяги фінансування академічної науки на рівні приблизно 0,3% ВВП навіть за умови тотальної ощадливості не забезпечують відповідний вимогам сьогодення результат. Принагідно можна зауважити, що стратегія Європарламенту «Європа-2020» передбачає, що частка ВВП на наукові дослідження має становити не менше 3% [6].

Нова система відтворення наукоємних, високотехнологічних галузей повинна включати:

1) власне комплекс виробництв наукоємної, високотехнологічної продукції;

2) спеціально організовані суб'єкти виробництва (вищого менеджменту та реальних власників господарюючих суб'єктів); систему умов виробництва, до складу яких входять ресурси для споживання (матеріальні, трудові, фінансові та політичні) та ринкова інфраструктура, що забезпечує платоспроможне зростання;

3) систему типових дій суб'єктів виробництва в межах відповідних організаційно-правових форм управління.

Важливим напрямом розвитку промисловості є диверсифікація розробок і зміна спеціалізації виробництва. Необхідно створити умови для диверсифікації науково-промислового потенціалу високотехнологічних підприємств, довівши частку профільної продукції в загальному обсязі виробництва до 25–35%, як на більшості аналогічних американських фірмах. Так, великі американські концерни одночасно діють в 30–50 галузях. Серед ста провідних компаній Англії багатогалузевих – 96, в Італії – 90, у Німеччині – 78.

Підтримуючи фундаментальні дослідження, держава створює запас нових наукових і технологічних ідей, що, не будучи затребуваними національними компаніями, можуть стати необхідними у разі різкої зміни внутрішньої чи зовнішньої кон'юнктури. Тобто формування такого запасу знань передбачає, перш за все, підтримку і розвиток сфери фундаментальних досліджень, фінансування яких в усіх розвинених країнах здійснюється переважно державою.

Нині Україна інтегрувала у світову систему господарювання і тому потрібно інші підходи до її функціонування і підвищення конкурентоспроможності на світових глобальних ринках [7, с. 10].

Підвищення ефективності використання наявних передових розробок можна досягти шляхом розв'язання організаційних завдань у справі наведення належного порядку в обліку й оформленні цих розробок, заповнити наявні прогалини в законодавстві щодо розширення можливостей передачі закритих розробок у цивільну сферу.

Для цього необхідно провести їх повну інвентаризацію, точніше, юридичне оформлення прав інтелектуальної власності і реєстрацію, щоб документація для поширення нововведень мала закінчений товарний вигляд.

Особливістю розвитку науково-технічної революції в Україні була своєрідна, високоякісна система вищої освіти, що робила акцент на розвитку здатності учнів розібратися в нових нестандартних проблемах. Споживання знань мало не вузько утилітарний характер, а було частиною загальної культури суспільства. Усе це необхідно враховувати при пошуку адекватних відповідей тим викликам, що Україні, як і всьому іншому світові, кидає сучасна епоха. Вирішуючи питання, пов'язані зі створенням в Україні економіки знань, необхідно пам'ятати, що ми маємо проблеми не тільки в напрямі інноваційного розвитку, але і простого відтворення, тому що рівень зносу основних фондів підприємств безмежно великий і в деяких галузях промисловості досягає більш 80%.

Уряд може відіграти дуже важливу роль у новій економіці, побудованій на моделі відкритої інновації. Але ця роль сильно відрізняється від того, що влада звикла робити раніше. Держава може брати участь у фінансуванні досліджень на ранніх етапах, також інвестувати в освіту. Крім того, досить значна роль держави в захисті інтелектуальної власності. Система захисту інтелектуальної власності обов'язково повинна бути чіткою і зрозумілою, щоб компанія знала, що її інтелектуальна власність захищена законом. Також держава може сприяти обмінні знаннями, інформацією, технологіями, якщо візьме на себе організацію конференцій, змагань, конкурсів, вручення якихось премій. Державі необхідно також підтримувати в цьому напрямі малий бізнес, тому що останньому складніше знайти доступ до державних установ, ніж великим компаніям. Зусилля держави щодо розвитку економіки знань в Україні повинні бути зосереджені на трьох напрямках:

- підтримці сфер освіти і науки, що забезпечують підготовку кадрів для нової економіки;
- створенні здорового конкурентного середовища в економіці, що включає поступове включення механізмів зовнішньої конкуренції шляхом поступового вирівнювання внутрішніх і зовнішніх цін за одночасної зміни структури внутрішніх цін;
- створенні ефективних механізмів підтримки інновацій, у тому числі змішаних, державночаст-

кових утворень, зайнятих просуванням інновацій на ринок.

Для досягнення суттєвих позитивних зрушень у цих напрямках необхідно:

- удосконалити інституційні основи державної науково-технічної та інноваційної політики;
- подолати роз'єднаність та відособленість серед освітніх та наукових закладів;
- централізувати політику держави в інноваційній сфері в межах єдиного компетентного органу виконавчої влади;
- сформувати загальнодержавну систему автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичної обробки і зберігання, розповсюдження та надання інформації у сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку;
- забезпечити створення єдиної технологічної та інформаційної інфраструктури для науки та інноваційного підприємництва в Україні;
- створити інституційні основи ринкового стимулювання інноваційного розвитку;
- вдосконалити систему державного фінансування інноваційних процесів, механізми державного замовлення в науково-технічній сфері, а також моніторингу ефективності фінансування та реалізації наукових та інноваційних проектів;
- підвищити ефективність функціонування спеціальних економічних зон, розширити мережу інноваційних центрів, технопарків та інших інноваційних структур.

Висновок. Таким чином, можна констатувати, що продовжується стабільне послаблення наукового потенціалу в Україні як в кількісному, так і в якісному плані. Отже, ні загальні об'єми, ні структура витрат на наукові дослідження не відповідають вимогам інноваційного розвитку економіки та побудови суспільства, що базується на знаннях. У результаті кадровий потенціал української науки, а отже, можливості для її істотного впливу на темпи інноваційного розвитку економіки продовжують неухильно зменшуватись. Тому підвищення наукоємності ВВП має стати одним із ключових моментів інноваційної стратегії нашої держави. Для цього необхідно в кілька разів збільшити витрати бюджету на наукові дослідження і розробки, але цього недостатньо. Держава може і повинна забезпечити значне збільшення залучення у цю сферу коштів промисловості, банків, населення шляхом стимулювання витрат на наукові дослідження і розробки, участі у створенні венчурних фондів та страхуванні їх ризиків, у співфінансуванні масштабних інноваційних програм тощо.

Список літератури:

1. Баскаков А.Я., Туленков Н.В. Методология научного исследования. – / А.Я. Баскаков, Н.В. Туленков // Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. – К.: МАУП, 2004. – 216 с.
2. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Ю.М. Бажал // – К.: Заповіт, 1996. – 240 арк.
3. Боголіб Т.М. Роль освіти і науки у постіндустріальному розвитку України / Т.М. Боголіб // – К.: Корпорація, 2010. – 406 с.
4. Конституція України. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
5. Маліцький Б.А., Попович О.С., Соловійов В.П. та ін. Рациональне фінансування науки як передумова розвитку знаннєвого суспільства в Україні. – К.: Фенікс, 2004. – 32 с.
6. Малієнко О. Блиск і убогість вітчизняної академічної науки // Labprice.ua. – Режим доступу: http://www.labprice.ua/ukrainska_nauka_ta_suspilstvo_zdobutki_problemi_perspektivi_20_1087/blisk_i_ubogist_vitchiznyanoi_akademichnoi_nauki
7. Міщенко В. Особливості функціонування вищої школи України в ринкових умовах: вища школа між минулим і майбутнім / В. Міщенко, С. Науменко // Вища школа. – 2001. – № 1. – С. 6–17.
8. Про наукову та науково-технічну діяльність: Проект Закону України від 02.07.2015 № 2244а // [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55843

Бурдонос Л.И.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди

СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация

Проанализировано состояние показателей финансирования научной и научно-технической деятельности, объемы бюджетного финансирования научной сферы. Сделан вывод об относительно низком, по европейским меркам, их уровне. Определены основные принципы по совершенствованию системы финансового обеспечения науки.

Ключевые слова: глобализация, научно-техническая сфера, государственное финансирование, научные исследования, научный потенциал.

Burdonos L.I.

Pereyaslav-Khmelnytsky State Pedagogical University
named after Grygoriy Skovoroda

STATUS OF FINANCIAL SUPPLY OF SCIENTIFIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

The state of indicators of financing of scientific and scientific-technical activity, volume of budget financing of the scientific sphere is analyzed. The conclusion is made about the relatively low, according to European standards, their level. The basic principles for improving the financial security system of science are determined.

Keywords: globalization, scientific and technical sphere, state financing, scientific research, scientific potential.

УДК 005.336:332.122

ІНТЕГРАЦІЙНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Буряк М.І.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

У статті розглянуто питання побудови і використання інтеграційної моделі формування сукупного фінансового потенціалу регіону на основі активізації ендегенних чинників його генерації. Дано визначення сукупного фінансового потенціалу як інтегрального вартісного виразу загальної функціональної продуктивної потужності виробничого процесу певної територіальної системи. Вимірником величини фінансового потенціалу регіону, що забезпечує порівняльне співставлення у аналізі регіонального розвитку обрано індикатор його прояву: обсяг виробництва валового регіонального продукту в розрахунок на одну особу. Розроблено інтегральну модель формування сукупного потенціалу розвитку регіону. Вона поєднує у системну цілісність ресурсне забезпечення виробничого відтворювального процесу чинниками природного і соціального потенціалів з фінансовим забезпеченням не лише економіки, а й покращення екологічного балансу природного середовища та піднесення добробуту громадян. Обґрунтовано необхідність впровадження в Україні індикативного планування та державно-приватного партнерства як механізмів реалізації інтеграційної моделі формування фінансового потенціалу регіонів.

Ключові слова: фінансовий потенціал, регіон, інтегральна модель, індикативне планування, державно-приватне партнерство.

Постановка проблеми. В сучасних умовах перманентного кризового стану, в якому внаслідок різних причин перебуває національна економіка України, головною умовою її подолання і забезпечення так необхідного розвитку є насамперед досягнення макроекономічної стабілізації. Це потребує найбільш повного і ефективного використання наявного та активного формування ендегенного, тобто породжуваного внутрішніми факторами, сукупного фінансового потенціалу регіонів на основі реалізації їх конкурентних переваг та системного розвитку продуктивних сил регіональних соціо-економічних систем, а відтак суспільства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія ендегенного зростання набула широкого поширення у другій половині ХХ століття насамперед завдяки працям відомих зарубіжних вчених: В. Велфе, Р. Вінна, М. Еванса, Л. Клейна, В. Леонт'єва, Г. Менк'ю, Дж. Сакса, П. Самуельсона, Я. Тімбергена, К. Холдена та ін. [4, с. 7].

У працях з цієї проблеми вітчизняних науковців ідеологія ендегенного зростання використовується у моделюванні прогнозів економічного розвитку з метою обґрунтування заходів макроекономічної стабілізації, здійснення аналізу економічних процесів та оцінки перспектив розвитку суспільства. Вагомий внесок у розробку науково-практичних засад регулювання динаміки економічного зростання на макро- та мезорівнях на основі керованого формування сукупного фінансового потенціалу здійснили вітчизняні науковці О. Балацький, В. Боронос, І. Вахович, В. Геєць, А. Даниленко, М. Дем'яненко, І. Лукінов, Ю. Лупенко, Ц. Огонь, К. Павлюк, Ю. Пасічник, І. Чугунов, С. Юрій та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри несумнівні успіхи у вирішенні теоретико-методологічних і методико-прикладних аспектів загальної проблеми формування фінансового потенціалу регіональних соціо-економічних систем залишається низка нерозв'язаних, чи дискусійних питань в даній сфері. У роботах вчених досить обмежено

окреслені теоретичні питання сутності сукупного фінансового потенціалу регіону, методів його інтегрального виміру та системного механізму його генерації у територіальному економічному просторі регіону.

Мега статті. Головною метою цієї статті є проведення дослідження, що передбачає визначення сутності економічної категорії «сукупний фінансовий потенціал» регіону, обґрунтування методу його визначення та інтегральної моделі його формування у територіальному економічному просторі регіону.

Викладення основного матеріалу. Загальновідомо, що термін «потенціал» використовується із прадавніх античних часів. У науковий вжиток цей термін увів Аристотель (у книзі «метафізика») як похідного від грец. δυναμική – рушійна сила, можливість. Латинський термін «potentia» – сила, спроможність, потужність, Аристотель вживав як можливість виникнення нового прояву, що знаходиться у самій реальній дійсності, адже нічого нового не виникає з нічого. Рух, як невід'ємна властивість матерії, передбачає перехід від стану потенції буття до буття реального [3].

Тобто термін «potentia», як вираз ознаки можливості, відображає об'єктивно існуючу вірогідність зміни явища в силу закономірності його розвитку: наявна можливість трансформується у реальну дійсність за умови необхідності її реалізації.

Виходячи із першопочаткового значення сприйняття змістовності терміну «потенціал» (як «можливість», «спроможність», наявність сил, які можуть бути задіяні у забезпеченні певних життєвих потреб людини) закономірно цей термін набув вжитку у ракурсі ознаки «потенційний», тобто можливий у системі реального прагматизму буття. Це застосовується насамперед у процесі освоєння життєво важливих натурально-матеріальних ресурсів природного середовища, нагромадження знань на основі науки, вдосконалення певних функціональних систем, посилення ступеню креативності менеджменту тощо.

В економічному менеджменті термін «потенціал» увійшов у дефініцію «економічний потенціал» як ознаки спроможності певної економічної системи утворювати певний продукт. Тобто, економічний потенціал є фактором виробництва, продуктивна спроможність якого сприймається як продуктивна потужність виробництва, оцінюваного за обсягом отриманого продукту як результату виробничого процесу.

У виробничій діяльності використовується велика різноманітність різновидів чинників – потенціалів у різному прояві. Вони поділяються на дві групи – виробничі ресурси і фактори (за відомою тріадою: земля, капітал, праця), які мають свою форму прояву та виміру. А у процесі суспільного відтворення, продуктом якого виступає вартість (валовий національний, регіональний чи підприємницький продукт в залежності від масштабності відтворювального процесу) усі чинники (потенціали) внаслідок капіталізації набувають грошового виміру (оцінки). На цій основі сумарний економічний потенціал певної економічної системи набуває інтегрального вартісного виміру за узвичаєним найменуванням «сукупний фінансовий потенціал». Зазначене дає підстави вважати, що за своєю сутністю сукупний фінансовий потенціал – це інтегральний вартісний вираз загальної функціональної продуктивної потужності виробничого процесу. Тобто, економічний і фінансовий потенціал як вираз виробничої потужності економічних систем однозначні і вживаються як тотожність. У першому випадку мається на увазі економічна сфера прояву потенціалу, а у другому – величина його продуктивної потужності у вартісному «фінансіалізованому» вимірі [1].

Якщо використовувати принцип «витрати-випуск», що вживається методикою статистичного обліку національних рахунків, то цей підхід може використовуватись і для оцінки продуктивної потужності (функціонального сукупного потенціалу) і субрегіональних економічних систем – регіонів. Для аналітичної порівняльності регіонів доцільно використовувати величину валового регіонального продукту (ВРП) у розрахунку на одну особу (продуцента) жителів регіону, як індикатора величини сукупного функціонального фінансового потенціалу регіону.

Переваги використання зазначеного індикатора як для цілей аналізу і оцінки динаміки нарощування продуктивної спроможності соціо-економічних систем регіонів, так і для цілей управлінських рішень стосовно формування регіонального сукупного фінансового потенціалу полягають у наступному:

- відповідає необхідність здійснювати «інвентаризацію» усіх чинників виробничого процесу (тим більше, що значну кількість їх неможливо врахувати, та й баланс регіональної економіки не існує);
- відображає реальну функціональну сукупність чинників (ігноруючи віртуальні варіанти «конкурентних переваг»), тобто – реально задіяних у виробничий потенціал, їх інтегральний вираз, а разом із цим і динаміку обсягу виробництва сукупного продукту, тобто – кількісну і якісну визначеність економічної системи;
- фіксується офіційною системою статистичного обліку (на жаль лише на регіональному рівні,

а на субрегіональному – районів та територіальних громад не обраховується).

Необхідність використання інтегрального індикатора сукупного фінансового потенціалу у менеджменті його формування як критерія оцінки розвитку регіонів має велику актуальність, зумовленою значною диференціацією (асиметрією) сучасного стану розвитку вітчизняних регіонів. Наші дослідження ступеню регіонального розвитку, здійсненого за індикатором потужності їх фінансового потенціалу за 10 років (2006–2015 рр.) засвідчують, що відбулося загальне зростання сукупного фінансового потенціалу країни у 4,9 разів (за номіналом). При цьому темп зростання продуктивності економіки зменшується: у першому п'ятиріччі (2006–2010 рр.) приріст збільшився у 2,5 рази, а наступному п'ятиріччі (2011–2015 рр.) – лише у 2 рази. Тобто темп динаміки економіки уповільнився.

Виявлено також і розбіжність (асиметрія) регіонального розвитку. Асиметрія, як розбіжність між полярними значеннями величин індикатора фінансового потенціалу (між мінімальним і максимальним) становила: у 2006 р. як 1,00:3,70; у 2010 р. як 1,00:3,15 і у 2015 р. як 1,00:3,09. Таким чином, ступінь асиметрії регіонального розвитку в Україні за 10-річний період зменшувався з дуже незначною швидкістю: всього близько 1,0% за рік.

Отже, одним із досить негативних чинників, що гальмують поступ національної економіки є надмірна асиметрія розвитку продуктивних сил регіонів, а відтак – нерівномірного наповнення податковими надходженнями доходів місцевих бюджетів, значної їх дефіцитності. Це породжує необхідність вирівнювання бюджетної спроможності за рахунок міжбюджетного перерозподілу бюджетних ресурсів, що як відомо не змінює ситуацію, бо кошти трансфертів використовуються виключно на соціальне споживання, а не на піднесення продуктивності територіальних економічних систем. Як наслідок, в Україні не відбувається зміни типу економічного зростання: продовжується подальше гальмування переходу від сировинної моделі до моделі інноваційної [4].

Необхідність трансформації моделі національної економіки, яка має бути здатною генерувати достатній обсяг фінансового потенціалу, зумовлюється також загальносвітовою тенденцією позитивних зрушень, від яких наша країна не може залишатися осторонь.

Як зазначає В. М. Гець «сьогодні трансформації відбуваються не тільки в країнах із перехідними суспільними і перехідними економіками. У світі внаслідок глобалізації розвитку активізувалися трансформаційні процеси, що проходять під потужним тиском «усуспільнення» життя через домінування трансконтинентальних технологій у сфері інформатики, телекомунікацій, транспорту, зв'язку та транснаціоналізації економіки в цілому, що підвищує ступінь комунікативності...» [2, с. 18].

За цих умов кожен регіон має сформувати оптимальну модель ендегенного розвитку, скориговану з параметрами Стратегії стійкого розвитку «Україна 2020». Особливо важливим є корінна модернізація промисловості як пріоритетної галузі національної економіки, і не тільки

у староіндустріальних регіонах, а й з врахуванням новостворення нових регіональних промислових систем Четвертої промислової революції, здійснюваних на засадах довгострокової «Стратегії розвитку промислового комплексу України та реалізації нової промислової політики», що наразі знаходиться у розробці. При цьому вибір стратегічних орієнтирів повинен сприяти розвитку не тільки високотехнологічних виробництв, а й трудомістких видів діяльності, які задіють значну кількість працівників невисокої кваліфікації, що важливо для сільських територій.

Загальна сукупність регіонального потенціалу, що задіяна у економічному відтворювальному процесі, включає такі його ключові види: природний, економічний і соціальний. Відповідно із цим еволюційно-класифікаційною системою в залежності від специфічних сфер прояву у відтворювальному економічному процесі функціонують окремі роди потенціалів названих видів, що утворюють відповідну еволюційно-класифікаційну систему (рис. 1).

Центральне місце у тріаді наведених у моделі видів потенціалів, що забезпечують економічний відтворювальний процес, безпосередньо належать потенціалу економічному, інтегральний вираз якого асоціюється як фінансовий. Він зна-

ходиться у тісному взаємозв'язку із природним і соціальним потенціалами.

Базовою ланкою сукупного потенціалу регіонального розвитку є економічний, який реалізується у виробничому процесі, де відбувається формування матеріально-технічної бази, виробництво товарів і послуг та генерація фінансових ресурсів. Успішність виробничого процесу зумовлюється ресурсним забезпеченням природним і соціальним потенціалами, що втягуються у виробничий процес.

Таким чином, фінансовий потенціал, що генерується виробничим процесом, безпосередньо забезпечує розширене соціально-економічне відтворення, а опосередковано, шляхом фінансового забезпечення – цілеспрямоване антропогенне перетворення природного середовища (відшкодування екологічних дисбалансів) та формування гідної життєдіяльності громадян, підвищення їх добробуту і досягнення гуманітарно-соціального прогресу.

Функціональна результативність наведеної на рис. 1 інтегральної моделі генерації фінансового потенціалу значною мірою залежить від узгодженості і скоординованості двох вирішальних сил впливу: державного регулювання соціально-економічного розвитку суспільства та ринкового і підприємницького середовища.



Рис. 1. Інтеграційна модель формування сукупного потенціалу розвитку регіону

Джерело: авторська розробка

Як відомо, в Україні згідно із господарським кодексом, органи державної влади позбавлені права вмішуватись у господарську діяльність бізнесових структур (за виключенням підприємств, організацій і закладів державної форми власності). Але вони володіють імперативом впливу на них згідно із відповідальністю за соціально-економічний розвиток суспільства. Тобто, державні органи влади не мають безпосереднього директивного управління соціально-економічними процесами, замінюючи його державним регулюванням та координуванням з позиції національних інтересів. Таким чином, діяльність державних інститутів і їх вплив на соціально-суспільні процеси мають бути усвідомленими, націленими на переміни у економічній системі, корегувати їх у межах чинного законодавства.

Бізнесова ж система і підприємництво – це ініціативна господарська діяльність, мотивована отриманням належних прибутків. Тому державна регуляторно-координаційна політика держави полягає у обґрунтуванні коридорів реалізації бізнесових інтересів у найбільш пріоритетних для суспільства сферах шляхом відповідного сприяння їх діяльності, зокрема – капіталовкладень, збільшення робочих місць, піднесення оплати праці тощо.

Згідно із світовою практикою, вирішення державою проблеми регулювання соціально-економічного розвитку суспільства шляхом консолідації своїх зусиль з ринковим бізнесовим середовищем та підприємництвом здійснюється на основі механізму індикативного планування та державно-приватного партнерства. Це набуло поширення у Франції, Японії, Китаї і є доцільним для України.

Індикативне планування (лат. *Indicatio* – вказую, визначаю) – не директивне, а дорадче – орієнтовне планування, здійснене на державному

рівні у формі плану-прогнозу, як науково-обґрунтованого «бачення» перспективи майбутнього національної економіки. Індикативний план розвитку визначає програму бажаних зрушень як у створенні матеріально-технічної бази продуктивних сил, так і рівня їх ефективності. Це – макет, на основі якого господарюючі суб'єкти згідно із визначеним загальним трендом розвитку «вписуються» із своїм бізнесом у зазначений процес. Як прояв «державного дирижизму», індикативний план задає не лише пріоритетність певним процесам, а й визначає кількісно-якісні параметри підприємницької ініціативи адресного впливу з різноманітними формами державного сприяння у досягненні успіху, активізує державно-приватне партнерство.

Відповідно із визначеним Організацією Об'єднаних Націй, державно-приватне партнерство (ДПП) – це форма організації бізнесу між державою та приватною стороною, яка дозволяє реалізувати суспільні значущі проекти у різних сферах інфраструктури більш ефективним шляхом, ніж цього можуть досягти ймовірні партнери поодиночі, та передбачає спільне інвестування матеріальних і нематеріальних активів [5].

У прагматично-прикладному аспекті ДПП виступає механізмом залучення приватного підприємницького капіталу для успішного саморозвитку регіонів. Об'єднання капіталів і зусиль державного і приватного секторів підприємництва значно сприяє вирішенню економічних, соціальних та політичних завдань, що особливо важливо для субрегіональних спільнот – об'єднаних територіальних громад, де відбувається формування центрів розвитку. За своєю змістовністю ДПП утворює своєрідний симбіоз держави і підприємництва, держави і ринку, державного регулювання і саморозвитку соціо-економічних систем.

Список літератури:

1. Буряк М. І. Фінансовий потенціал: сутність, генерація та рольові функції у регіональному розвитку / М. І. Буряк // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – Дніпропетровськ. – 2015. – № 1(33). – 250 с. – С. 180–187.
2. Данилишин Б. Яку економіку ми повинні будувати? / Б. Данилишин // Дзеркало тижня, № 36(322), 30 вересня 2017 р.
3. Лігоненко Л. Науковий аналіз поняття «потенціал регіону» / Л. Лігоненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 8(123). – С. 182–189.
4. Моделі ендегенного зростання економіки України: [монографія] / за ред. М. І. Скрипниченко. – К.: Ін-т екон. та прогноз. – 2007. – 576 с.
5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд. – М.: Инфра-М. – 1999. – 479 с.

Буряк М.И.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ИНТЕГРАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ СОВОКУПНОГО ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы построения и использования интегральной модели формирования совокупного финансового потенциала региона на основе активизации эндогенных факторов его генерирования. Дано определение совокупного финансового потенциала как интегрального стоимостного выражения общей функциональной продуктивной мощности производительного процесса. Измерителем величины финансового потенциала региона, что разрешает сравнительное соотношение в анализе регионального развития, избрано индикатор его действия: объем производства регионального продукта в расчете на одного жителя. Разработано интегральную модель формирования совокупного потенциала развития регионов. Он объединяет в системную целостность ресурсное обеспечение воспроизводственного процесса факторами естественного и социального потенциалов с финансовым обеспечением не только экономики, но и улучшения экологического баланса окружающей среды и роста уровня жизни граждан. Обосновано необходимость внедрения в Украине индикативного планирования и государственно-частного партнерства как механизмов реализации интеграционной модели формирования финансового потенциала регионов.

Ключевые слова: финансовый потенциал, регион, интегральная модель, индикативное планирование, государственно-частное партнерство.

Buriak M.I.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

INTEGRATION MODEL OF THE FORMATION OF THE CUMULATIVE FINANCIAL POTENTIAL OF THE REGION

Summary

The article discusses the issues of constructing and using an integrated model for the formation of the aggregate financial potential of the region based on the activation of endogenous factors of its generation. The definition of the total financial potential as an integral value expression of the total functional productive capacity of the productive process is given. Measuring the magnitude of the financial potential of the region, which determines the comparative ratio in the analysis of regional development, the indicator of its action is selected: the volume of production of the regional product per capita. An integrated model for the formation of the aggregate potential of regional development has been developed. It unites the resource support of the reproduction process by the factors of natural and social potentials to the systemic integrity, with financial support not only for the economy, but also for improving the environmental balance of the environment and increasing the living standards of citizens. The necessity of implementation of indicative planning in Ukraine and public-private partnership as mechanisms for implementing the integration model of forming the financial potential of the regions is substantiated.

Keywords: financial potential, region, integrate model, indicative planning, public-private partnership.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Васільєва Л.М., Трайно О.В.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

У статті розглянуто сутність поняття «Дебіторська заборгованість», її класифікації, завдань під час організації та причин виникнення заборгованості, а також висвітлено питання, які пов'язані з удосконаленням організації обліку дебіторської заборгованості.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, організація обліку дебіторської заборгованості, управління дебіторською заборгованістю.

Постановка проблеми. Під час операцій із дебіторами у підприємств може виникати дебіторська заборгованість. Значна наявність якої може впливати на ліквідність активів, фінансовий стан та платоспроможність підприємства. Стан обліку може погіршуватись через незадовільну організацію, адже належна організація обліку дебіторської заборгованості допомагає більш раціонально здійснювати управління заборгованістю, термінами її погашення та знизити ймовірність виникнення безнадійної заборгованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питання обліку дебіторської заборгованості цікавить багатьох вчених: І.М. Малиш [11], І.М. Коренева [7], О.В. Топоркова [14], С.Ф. Голов [3], О.Г. Лищенко [10], В.З. Бугай [1], Є.В. Дубровська [4], О.М. Кияшко [9], В.І. Єфіменко [5], М.В. Кужельний [8] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах нестабільність економіки призводить до виникнення дебіторської заборгованості, яку більшість підприємств не можуть покрити через брак коштів та відсутність знань щодо причин її виникнення зумовили вибір теми, завдань і змісту дослідження.

Мета статті полягає в розкритті питань пов'язаних з організацією обліку дебіторської заборгованості підприємства та шляхах її удосконалення.

Виклад змісту дослідження. Розкриттю сутності поняття «Дебіторська заборгованість» присвячені не тільки наукові роботи вчених, до речі кожен з яких дає своє визначення поняттю, а також і нормативні акти, серед яких основним є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість». Згідно якого,

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Необхідно відзначити, що сучасне трактування поняття «Дебіторська заборгованість» виникло у VIII ст. н. е., коли Е. Деграндж і Дж. Дзаппа почали розглядати дебіторську заборгованість як один із показників, який характеризує фінансовий стан підприємств, а також є показником платоспроможності й виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами [2, с. 78].

Отже, дебіторська заборгованість – це неоплачена сума коштів дебіторів підприємству в результаті їх взаємодії на певну дату.

Питанням класифікації дебіторської заборгованості займалися багато вчених, серед яких була А.Ю. Волостникова, яка виділяє класифікаційні ознаки, які на нашу думку, більш детально розкривають вид діяльності підприємства, що її отримало та дозволяє отримати розширену інформацію про заборгованість (таблиця 2).

Організація обліку дебіторської заборгованості передбачає виконання таких завдань, як:

- визначення об'єктів облікової політики дебіторської заборгованості;
- достовірне, своєчасне та повне відображення операції пов'язаних з дебіторською заборгованістю;
- визначення класифікаційних ознак дебіторської заборгованості;
- вибір методу формування резерву сумнівних боргів;
- складання звітності про стан дебіторської заборгованості тощо.

Організацію обліку дебіторської заборгованості необхідно починати з процедури підготовки якісної облікової політики, яка є важливим моментом в організації обліку на підприємстві.

Таблиця 1

Визначення поняття «Дебіторська заборгованість» з точки зору вчених

Джерело	Тлумачення поняття
Коренева І.Н. [7]	Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг.
Голов С.Ф. [3]	Дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони.
Лищенко О.Г. [10]	Дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства.
Дубровської Є.В. [4]	Дебіторська заборгованість – неоплачені юридичними та фізичними особами послуги з транспортування вантажів та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу в вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.
Кияшко О.М. [9]	Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор може вимагати відшкодувати.

Загально прийнято, що Наказ про облікову політику формується в три етапи:

- організаційний етап – керівник призначає групу працівників, які беруть участь у підготовці Наказу про облікову політику;
- технологічний етап – створюються варіанти побудови бухгалтерської служби, типу структури бухгалтерії, форми організації облікового процесу;
- заключний етап – готують і обговорюють Наказ про облікову політику і після врахування пропозицій та внесення змін керівник затверджує його своїм підписом [11, с. 87].

Таблиця 2

Класифікації дебіторської заборгованості за А.Ю. Волостникова [3, с. 45]

№	Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
1	За тривалістю	– довгострокова; – короткострокова.
2	За терміном виконання зобов'язань	– поточна; – прострочена.
3	За характером діяльності організації	– за основною діяльністю; – за фінансовою діяльністю; – за інвестиційною діяльністю.
4	За видами дебіторів	– покупців і замовників; – дочірніх організацій; – працівників організації; – бюджету і позабюджетних фондів.
5	За доцільністю утворення	– виправдана; – невиправдана.
6	За регулярністю проведення угод	– від регулярних угод; – від нерегулярних угод.
7	За якісним складом	– нереальна для стягнення; – сумнівна; – надійна.
8	За можливістю поступки прав вимоги	– можна передати за договором; – заборгованість, яку заборонено передавати.
9	За забезпеченістю гарантіями	– забезпечена; – незабезпечена
10	За ступенем ризику	– з високим ризиком; – з середнім ризиком; – з низьким ризиком
11	За можливістю планування	– запланована; – незапланована
12	За можливістю контролю	– контрольована; – неконтрольована

В Наказі про облікову політику висвітлюють такі питання, як: визнання та оцінка дебіторської заборгованості, її класифікація, метод формування резерву сумнівних боргів, порядок її списання, робочий план рахунків, графік документообігу, графік та порядок проведення інвентаризації. Необхідно зазначити, що підприємство не може змінювати облікову політику за власним бажанням. Її зміна може відбуватися відповідно до чинного законодавства, а всі доповнення та зміни підприємство повинно відображати в Примітках до фінансової звітності. Безпосередню відповідальність за організацію обліку несе керівник підприємства.

Під час організації обліку дебіторської заборгованості підприємству необхідно вста-

новити причини її виникнення та збільшення (таблиця 3). При цьому, якщо зовнішні підприємство не може контролювати та обмежити їх вплив на свою діяльність, то внутрішні – залежать від підприємства їх в процесі правильної організації та управління можна мінімізувати, а вплив – зменшити.

Таблиця 3

Фактори, які впливають на виникнення та збільшення дебіторської заборгованості

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
– стан економіки країни;	– обсяги реалізації продукції;
– політика влади щодо розвитку галузі у якій працює підприємство;	– особливості маркетингової та кредитної політики підприємства;
– інфляція,	– рівень кваліфікації менеджерів;
– стабільність курсу національної валюти;	– забезпечення дебіторської заборгованості;
– рівень розвитку ринку підприємства;	– стан контролю за дебіторською заборгованістю підприємства;
– податкова система і зміни у законодавстві.	– конкурентоспроможність продукції.

Саме через це підприємство повинно приділяти увагу не тільки обліку дебіторської заборгованості, а й удосконалювати саму організацію. Одним із удосконалень організації обліку є вміле управління дебіторською заборгованістю. При організації управління заборгованістю рекомендуємо підприємству виконувати такі заходи:

- встановити критерії надання товарного кредиту (розмір та термін повернення боргу, розмір знижок та штрафні санкції);
- визначити групи основних клієнтів яких небажано втрачати;
- встановити групи неплатників, у яких необхідно вимагати термінове погашення боргу;
- визначити види продукції за якими найчастіше виникає заборгованість;
- запровадити сучасні методи управління дебіторською заборгованістю (факторинг, страхування фінансових ризиків тощо) [8, с. 90].

Удосконалення системи відбору потенційних покупців та замовників допоможе підприємству здійснювати попередню перевірку клієнтів щодо можливості своєчасного погашення ними заборгованості. Що надасть можливість співпрацювати з дебіторами, які мають добру кредитну історію, вчасно виплачують кошти підприємству, а за наявності у них довгострокової заборгованості не мають прострочених платежів. Факторами, які вплинуть на рішення підприємства про співпрацю, можуть бути:

- низька платіжна дисципліна покупців;
- брак коштів у клієнта або зниження рівня його платоспроможності;
- порушення розрахунково-платіжної дисципліни;
- створений на підприємстві рейтинг кредитоспроможності клієнтів, який покаже клієнтів з низьким кредитним рейтингом тощо.

Звичайно, такі методи відбору не можуть гарантувати, що навіть найкращі покупці будуть вчасно закривати свою заборгованість перед під-

приємством. Тому при організації обліку необхідно звертати увагу на те, що дебітори хочуть, проте не можуть повернути кошти вчасно. Тому ми пропонуємо в договорі зазначити додаткову умову про комерційне кредитування. Альтернативною формою сплати в такому випадку може бути:

- аванс в не грошовій формі (високоліквідними цінними паперами, товаром, активом, який можна швидко перетворити в гроші);

- бартер (товарообмінні операції). Компанія може вирішити, що в деяких ситуаціях вона піде на обмін ТМЦ дебіторів на свою продукцію. Бартерна угода (товарообмін) оформляється єдиним договором, в якому оцінка товарів і послуг проводиться за договірними цінами [4, с. 67].

Також необхідно вдосконалити політику управління дебіторською заборгованістю. Досить важливим є визначення етапів формування політики управління дебіторською заборгованістю:

- аналіз дебіторської заборгованості за попередній період;

- формування принципів кредитної політики відносно до замовників;

- визначення можливої суми фінансових коштів, які інвестуються в дебіторську заборгованість по товарному та споживчому кредиту;

- формування системи кредитних умов;

- формування стандартів оцінки покупців і умов надання кредиту;

- побудова системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості;

- використання сучасних форм фінансування заборгованості [7, с. 78].

Дотримуючи таких етапів підприємство зможе раціонально управляти заборгованістю та визначити можливі варіанти своїх дій у ситуаціях, наприклад, пов'язаних із наданням кредиту.

Ще одним важливим аспектом під час організації обліку є розробка робочого плану рахунків. Кожне підприємство розробляє для себе робочий план рахунків, включаючи до нього лише ті, що мають практичне застосування.

Для обліку розрахунків з дебіторами використовуються 36 рахунок «Розрахунки з покупцями та замовниками» та рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами», тому пропонуємо створити для цих рахунків субрахунки третього та четвертого порядку.

Так, наприклад, пропонуємо додати субрахунок до рахунку 36, а саме 365 «Розрахунки за відстроченими платежами», на якому здійснюється облік дебіторської заборгованості за якою

було відстрочено виконання зобов'язань за договорами. Це надасть можливість чітко окреслити суми заборгованості, за якою слід нараховувати резерв сумнівних боргів та здійснювати контроль за дебіторською заборгованістю. Оскільки 36 рахунок має назву «Розрахунки з покупцями та замовниками», то доцільно буде запропонувати субрахунки 366 «Розрахунки з вітчизняними замовниками» і 367 «Розрахунки з іноземними замовниками». Що підвищить аналітичність розрахунків з дебіторами. Адаже розподілення покупців та замовників, дозволять відокремити передачу готової продукції замовникам та реалізації товарів покупцям.

А до субрахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами» додати наступні субрахунки:

- 3721 «Розрахунки за службовим відрядженнями»;

- 3722 «Розрахунки за реалізацію сільськогосподарської продукції»;

- 3723 «Утримання із заробітної плати неповернених сум»;

- 3724 «Відшкодування підзвітній особі за рахунок підприємства».

Ще одним моментом під час удосконалення організації обліку є документообіг. Графік документообігу допоможе організувати рух документів, встановити раціональні маршрути та етапи обробки документів. Таким чином, підвищити якість документів, зменшити час обробки, збільшити ефективність праці працівників при складанні, обробці й зберіганні документів.

Разом з вище викладеним, для поліпшення організації обліку дебіторської заборгованості можна запропонувати такі заходи:

- здійснювати контроль за станом розрахунків з покупцями;

- чітко обумовити умови і терміни оплати при укладанні договорів;

- надавати знижки покупцям;

- вводити штрафні санкції за прострочення платежу тощо.

Висновок та перспективи подальших досліджень. Правильно організований облік дебіторської заборгованості надасть можливість попередити виникнення прострочених платежів та зменшити ймовірність виникнення безнадійної заборгованості, що позитивно вплине на його фінансову стійкість та платоспроможність. Перспективи подальших досліджень включають подальше дослідження процесу організації обліку дебіторської заборгованості та шляхів її удосконалення.

Список літератури:

1. Бугай В.З. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / В.З. Бугай, Н.О. Головка // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 1. – С. 60–63, 77.
2. Бутинець Ф.Ф. Історія розвитку бухгалтерського обліку: [практичний посібник] / Ф.Ф. Бутинець. Житомир: ЖІТІ, 1999. – 928 с.
3. Волостникова А.Ю. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства / А.Ю. Волостникова. – М, 2009. – 22 с.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: [практичний посібник] / В.М. Костюченко, С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.
5. Дубровська Є.В. Управління дебіторською заборгованістю підприємств вантажного автотранспорту / Є.В. Дубровська – Х., 2010. – 19 с.
6. Єфіменко Т.І. Сумнівна дебіторська заборгованість: формування облікової політики / Т.І. Єфіменко // Економіка. Управління. Інновації. – 2014.
7. Коренева І.Н. Управління дебіторською заборгованістю на підприємствах / І.Н. Коренева. – Санкт-Петербург, 2008. – 24 с.

8. Кужельний М.В. Організація обліку: підручник / М.В. Кужельний, С.О. Левицька. – К.: Центр учб. л-ри, 2010. – 352 с.
9. Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.М. Кияшко. – Київ, 2011. – 21 с.
10. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескота // Держава і регіони. – Запоріжжя: Гуманіст. – 2009. – № 1. – С. 114–117.
11. Малиш І.М. Основні підходи до управління дебіторською заборгованістю підприємств / І.М. Малиш // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 6. – Част. 3. – С. 19–21.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено наказом МФУ від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
13. Таратута Л.В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи / Л.В. Таратута // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 4. – С. 220–228.
14. Топоркова О.В. Управління дебіторською заборгованістю як один з інструментів фінансової політики підприємства / О.В. Топоркова, Т.О. Євлаш // Економічна стратегія і перспектива розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. Вип. 1(7). – Харків, ХДУХТ, 2008. – С. 84–89.

Васильева Л.Н., Трайно Е.В.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрена сущность понятия «Дебиторская задолженность», ее классификации, задач при организации и причин возникновения задолженности, а также освещены вопросы связанные с совершенствованием организации учета дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, учет дебиторской задолженности, управление дебиторской задолженностью.

Vasilieva L.M., Traino A.V.

Dnipropetrovsk State Agrarian-Economic University

THE ORGANIZATION OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Summary

In the article the essence of concepts «accounts Receivable», its classification, tasks in the organization and the causes of debt, and also covered issues related to improving the organization of accounts receivable.

Keywords: accounts receivable, accounts receivable, receivables management.

УДК 657.221

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК ЛАНКИ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ

Васюренко Л.В.

Луганський національний аграрний університет, м. Харків

Зроблено спробу узагальнити існуючий досвід науковців та дослідити організацію обліку розрахунків по оплаті праці працівників. У статті досліджуються регламентні та нормативні документи щодо організації обліку заробітної плати та запропоновано заходи щодо удосконалення даної ланки системи організації обліку.

Ключові слова: заробітна плата, оплата праці, організація обліку, тарифна система.

Постановка завдання. В умовах трансформаційних процесів, які відбуваються в перехідному, складному, кризовому теперішньому стані, як вітчизняної, так і світової економіки, питання удосконалення системи оплати труда є актуальним та безперечно одним з першочергових етапів, тому як з одного боку заробітна плата виступає трудовим стимулом, а з іншого – основним елементом собівартості виробляемого продукту суб'єктом господарювання. Балансування між підвищенням оплати праці найманим працівникам та оптимізацією питомої ваги кожного елемента собівартості продукції для досягнення стабільних економічних показників господарської діяльності є основною задачею, яку ставить перед собою на даний час кожен господарюючий суб'єкт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання заробітної плати завжди перебувало та перебуває у центрі уваги науковців. Наприклад, Г.С. Кесарчук вважає, що оплата праці має розглядатися як сукупність економічних відносин, що відображають спільність та протилежність інтересів роботодавців і найманих працівників [10, с. 243]. І.Г. Волошан дає визначення оплати праці як обліково-аналітичної категорії, що характеризує трудовий дохід працівника, який формується під впливом кількості та якості витраченої корисної праці і виплачується працедавцем у вигляді заробітної плати [11, с. 146]. Л.В. Потьомкін зазначає, що оплата праці – це матеріальна винагорода трудового внеску працівника відповідного до кількості та якості праці, яку власник або уповноважений ним орган виплачує робітникові за виконану роботу [7, с. 24].

Метою статті є дослідження основних проблем та шляхів вирішення питань щодо організації обліку праці та її оплати на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування неефективної або несправедливої системи оплати призводить до зниження продуктивності праці, якості продукції, порушень трудової дисципліни, виникнення соціально-трудових конфліктів між працівниками і роботодавцем, негативно відображається на кінцевих результатах діяльності підприємства. Кожне підприємство характеризується особливостями діяльності, ставить перед собою специфічні цілі, а кожен працівник має свої цінності і установки.

Документом, що визначає економічні, правові й організаційні основи оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах на підставі

трудового договору з підприємствами, установами, організаціями всіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами, є Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95–ВР [2]. У ст. 2 даного документу визначена структура заробітної плати. Основна заробітна плата. Це – винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

Додаткова заробітна плата. Це – винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати. До них належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, виплати в рамках грантів, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми.

Згідно із Законом України «Про колективні договори та угоди» від 01.07.1993 р. № 3356–ХІІ, договірне регулювання на виробничому рівні забезпечується колективним договором. Згідно з установчими документами, підприємство розробляє штатний розпис – внутрішній нормативний документ, у якому викладено перелік посад (професій), передбачених на підприємстві, із зазначенням їх посадових окладів. Правомірність наявності його на підприємстві зумовлена п. 3 ст. 64 ГКУ, згідно з якими підприємство самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і затверджує штатний розпис [3, 4].

Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку оплати праці підприємство самостійно вибирає форми його організації, розробляє організаційну структуру, призначає відповідальних за ведення бухгалтерського обліку, розробляє облікові номенклатури, затверджує носії облікової інформації, графік документообігу згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996–ХІV [5].

Дані нормативно-правові документи регулюють та обґрунтовують основні завдання щодо організації обліку праці й заробітної плати –

забезпечення контролю (самоконтролю) за дотриманням кількісного складу працівників, використанням робочого часу й додержанням трудової дисципліни; визначення відпрацьованого часу та виробленої продукції, контроль за виконанням норм виробітку, обчислення заробітної плати кожному працівникові, розподіл нарахованої заробітної плати за напрямками витрат; ведення розрахунків з працівниками підприємства стосовно заробітної плати, з бюджетом щодо утриманих податків і Пенсійним фондом стосовно нарахування єдиного соціального внеску, забезпечення контролю (самоконтролю) за витратами фонду оплати праці, складання звітності [6].

Законодавство України, відносно організації та обліку розрахунків по оплаті праці, встановлює мінімальну заробітну плату, які перебувають у трудових відносинах з підприємствами та організаціями всіх форм власності та господарювання як соціальну гарантію від держави. Іншим елементом гарантованої винагороди за свою працю для працівників бюджетної сфери є єдина тарифна сітка розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери [1]. Дана тарифна сітка служить гарантом отримання відповідного розміру заробітної плати та інструментом для визначення посадового окладу працівнику згідно кваліфікаційних умов, визначених окремими нормативними документами та має вигляд таблиці, де кожному тарифному розряду відповідає тарифний коефіцієнт. Алгоритм побудови єдиної тарифної сітки складається з визначення посадового окладу по кожному тарифному розряду шляхом множення прожиткового мінімуму, затвердженого законодавчим актом для працездатного населення на відповідний термін і становить посадовий оклад працівника 1 тарифного розряду, та відповідного тарифного коефіцієнта. Але, якщо прожитковий мінімум менш, встановленого законодавством рівня мінімальної заробітної плати, посадовий оклад працівника 1 тарифного розряду встановлюється не менше прожиткового мінімуму працездатної людини, встановленого законодавством. Недосконалість єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери полягає в низькому рівні відмінності між тарифними коефіцієнтами, відповідно і між посадовими окладами (тарифними ставками). Це призводить до того, що різниця між заробітною платою працівників з різною кваліфікацією та категорією настільки невелика, що не відповідає відмінностям, які несуть в своєму змісті посади відповідних кваліфікацій. Різниця між тарифними коефіцієнтами єдиної тарифної сітки складає близько 9 відсотків, що в грошовому еквіваленті складає від 100 до 170 гривень, що не може виступати матеріальним стимулом для прагнення працівника досягати більших професійних етапів. Невиправдане зближення трудових винагород фахівців та некваліфікованих працівників призводить до низької зацікавленості до підвищенні кваліфікації і, взагалі, до зменшення рівня продуктивності праці. Наприклад, в сфері охорони здоров'я, різниця між посадовими окладами медичної сестри вищої категорії та лікаря

вищої категорії складає близько чотириста гривень, та якщо докласти до заробітної плати медичної сестри ще доплати за «нічні години» та шкідливість за використання медикаментів, то в підсумку місячний дохід менш кваліфікованого працівника виходить ще й більше ніж висококваліфікованого, з вищим рівнем освіти працівника. Якщо торкнутися сфери освіти, то також різниця між категоріями педагогів настільки мала, що також не може стимулювати до підвищення свого рівня професійних навиків. Але, що стосується суб'єктів господарювання недержавних форм власності з тарифною системою оплати праці, то там панує, на мою думку, повна криза стосовно організації і регулювання оплати праці: держава гарантує лише мінімальний рівень заробітної плати працівнику, все, що вище «мінімалки» – на розсуд і за бажанням роботодавця встановлювати надбавки, премії, доплати, компенсуючи виплати, тобто робітник не може вимагати і не має ніякого законодавчого захисту і гарантій, що він отримає належний рівень оплати за свій відпрацьований час та виконану роботу. Конституція України ст. 43-46 гарантує, що кожен член суспільства має право на працю, на відпочинок, на соціальний захист, на безпечні та здорові умови праці й на заробітну плату не нижче встановленого мінімуму. Кожен громадянин має право на працю, але реалізувати це право кожна людина повинна самостійно. Держава повинна створювати умови, необхідні громадянинові для повної реалізації своїх прав [2].

Оплата праці працівників, які перебувають у трудових відносинах з підприємствами, установами, організаціями, незалежно від форм власності й господарювання, регулюється, з одного боку, шляхом встановлення державного розміру мінімальної заробітної плати; норм, гарантій і компенсацій; умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, які фінансує бюджет; умов і розмірів оплати праці керівників державних підприємств; оподаткування прибутків працівників; з іншого – угодами, які укладаються на державному, галузевому, регіональному рівнях і на підприємстві. Регулювання оплати праці на рівні підприємства передбачає розроблення, затвердження й застосування внутрішніх (локальних) нормативних документів, зокрема положень: про оплату праці, про преміювання за виконання виробничих завдань і функцій, про винагороду за підсумками роботи за рік тощо [7]. Тарифна система є основою організації оплати праці, яка враховує: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники), згідно з ч. 1 ст. 96 КЗпП. Застосування тарифної сітки ставить розмір тарифної ставки робітника в пряму залежність від його кваліфікації. Усі заходи з реформування системи оплати праці спрямовані на вдосконалення механізмів державного й колективно-договірного регулювання заробітної плати, визначення шляхів і механізмів її реального зростання, посилення захисту прав працівника на її своєчасне одержання. У зв'язку із цим, на державному рівні, у кожній галузі й на окремих підприємствах виникає необхідність у виробленні власної політики заробітної плати. Вона має враховувати інтереси різних груп пра-

цівників і власників, відтворювати стимулюючу функцію оплати праці, передбачати ефективну систему зайнятості населення й винагороди за працю, заходи зі соціального захисту населення, механізми з підтримання доходів на рівні, що забезпечує людині гідне життя.

Висновки і пропозиції. На мою думку, єдина тарифна сітка, при всій своїй недосконалості, може стати фундаментним інструментом, взятим за основу для удосконалення розрахунків по

оплаті праці в комерційних, недержавної форми власності підприємствах та організаціях. Єдина тарифна сітка, розроблена для кожного окремого підприємства з належним обґрунтуванням, повинна бути затверджена керівництвом та зафіксована в окремому пункті наказу про облікову політику та в положенні про організацію бухгалтерського обліку на підприємстві. Такий механізм з організації розрахунків по оплаті праці буде ланкою для удосконалення трудових відносин.

Список літератури:

1. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1298-2002-%D0%BF>
2. Конституція України. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>; Закон України «Про оплату праці»: № 108/95-ВР від 24.03.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
3. Закон України «Про колективні договори та угоди» від 01.07.1993 р. № 3356-ІІ. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3356-ІІ>
4. Громадянський кодекс України. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» від 16.07.1999 р. № 996-ХІV. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
6. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»: № 2464-VI від 8.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/-2464-17?test=AZ_PMFVYbMbFmAZBsZiTuFsn9HI4R2s80msh8Ie6
7. Потьомкін Л.В. Сучасні тенденції організації заробітної плати в промисловості України / Л. Потьомкін // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 7 – С. 20-25.
8. Сотченко Ю.К. Оплата праці та напрями її вдосконалення в умовах економічної кризи / Ю.К. Сотченко // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2016. – № 6. – С. 433-436.
9. Чацькіс Ю.Д. Організація бухгалтерського обліку: [навчальний посібник] / Ю.Д. Чацькіс, Е.С. Гейєр, О.А. Наумчук. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 564 с.
10. Кесарчук Г.С. Удосконалення організації обліку розрахунків за виплатами працівникам / Г.С. Кесарчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2013. – № 4 – С. 240-246.
11. Волошан І.Г. Організація і методика розрахунків з оплати праці в системі обліку та оподаткування / І.Г. Волошан // Науковий вісник Херсонського державного університету – 2015. – № 11 – С. 145-148.

Васюренко Л.В.

Луганский национальный аграрный университет, г. Харьков

ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА КАК ЗВЕНА СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА

Аннотация

Сделана попытка обобщить существующий опыт ученых и исследовать организацию учета расчетов по оплате труда работников. В статье исследуются регламентные и нормативные документы по организации учета заработной платы и предложены меры по совершенствованию данного звена системы организации учета.

Ключевые слова: заработная плата, оплата труда, организация учета, тарифная система.

Vasyurenko L.V.

Lugansk National Agrarian University, Kharkov

PROBLEMS AND IMPROVEMENTS IN THE ORGANIZATION OF REMUNERATION AS LINK IN THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING

Summary

An attempt was made to summarize the existing experience of scientists and to investigate the organization of accounting of pay roll calculations for employees. The article deals with the regulatory and normative documents on the organization of wage accounting and proposes measures to improve this section of the accounting system.

Keywords: wages, labor remuneration, accounting organization, tariff system.

УДК 658.005.332

СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Вербівська Л.В., Судук І.В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Узагальнено наукові підходи щодо визначення поняття «конкурентоспроможність» та досліджено основні конкурентні стратегії підприємства й принципи їх формування. Розроблено основні рекомендації по удосконаленню діючих конкурентних стратегій. Визначено умови забезпечення конкурентоспроможності підприємства в динамічному ринковому середовищі. Розроблено рекомендації щодо створення ефективної конкурентної стратегії. Запропоновано класифікацію основних стратегічних показників, що впливають на вибір конкурентоспроможної стратегії та забезпечують довготривалий успіх підприємства на ринку. Визначено основні елементи стратегії забезпечення конкурентоспроможності на основі надбання конкурентних переваг та вибору стратегічних альтернатив. Запропоновано використання похідних стратегій, розроблених на основі діючих базових стратегій з використанням ситуаційного проектування, спрямованих на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку.
Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, конкурентна стратегія, похідні стратегії, конкурентні переваги.

Постановка проблеми. Конкуренція примушує підприємства всіх форм власності постійно відслідковувати зміни попиту та пропозиції, вартості матеріальних ресурсів, зменшувати витрати на виробництво, покращувати якість своєї продукції та послуг, що реалізуються на ринку, підвищувати свою конкурентоспроможність. В розвинутих країнах конкурентоспроможність підприємства є результатом переплетіння факторів, породженим об'єктивним розвитком продуктивних сил і які відображають результати політики великих монополій в боротьбі за якість, ринки збуту й отримання прибутку.

Основним завданням для підприємства у сучасному ринковому середовищі є створення та довгострокове утримання певних конкурентних переваг – тих унікально відчутних та невідчутних активів, якими володіє фірма. Наявність таких переваг перед іншими підприємствами формується за рахунок конкурентної стратегії підприємства, яку підприємство реалізує у процесі своєї діяльності. Ключовим завданням ефективною стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства як комплексна стратегія його діяльності є проведення довгострокових програм дій по всіх функціональних напрямках його діяльності, спрямованих на формування належного рівня конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Теоретико-методичні основи формування конкурентоспроможності підприємств та конкурентних стратегій є предметом уваги багатьох вчених-економістів – Р. Фатхутдінова, Г. Азоева, В. Попова, Е. Вогеля, Ф. Котлера, Е. Ворнера, М. Познера, М. Портера, Дж. Стренда, Е. Хекшера, З. Шершньової, В. Андріанова, Ю. Куренкова, В. Сіденка, С. Соколенка, О. Онищенко, М. Маліка, П. Макаренка, І. Червена, Е. Євчука, Л. Мельника, П. Саблука, А. Стельмащюка, О. Школьного, О. Шпичака та ін. Кожен науковець по своєму пропонує визначення поняття і подає власне розуміння процесу формування конкурентоспроможної стратегії, проте важко сформулювати єдине універсальне твердження та визначити ідеальний процес і принципи фор-

мування ефективної стратегії конкурентоспроможності підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Подальшого та більш ґрунтовного розвитку потребують дослідження та обґрунтування теоретичних аспектів щодо сутності конкурентоспроможності, а також вивчення основних конкурентних стратегій підприємства й основних принципів їх формування. Адже кожне підприємство, яке намагається якнайдовше утримати своє лідерське положення на ринку при цьому більш повно відповідати запитам покупців порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку, володіти конкурентними перевагами, такими як якість товару, споживчими властивостями, цінами, перевагами в гарантійному і післягарантійному сервісі, рекламі, іміджі виробника, а також ситуація на ринку, коливання попиту намагається сформулювати свою власну ідеальну на їх погляд стратегію конкурентоспроможності. Тому нагальним для сьогодні є необхідність розробляти кожному підприємству власну адаптовану до конкретних умов господарювання і функціонування ринку стратегію забезпечення конкурентоспроможності.

Формулювання цілей статті. Для кожного підприємства, що хоче стабільно функціонувати на ринку постає необхідність у розробці основних рекомендацій по постійному удосконаленню діючих конкурентних стратегій. Формувати дану стратегію підприємство повинно на основі стратегічних показників, що найбільше впливають на вибір конкурентоспроможної стратегії та забезпечують довготривалий успіх підприємства на ринку. Для цього підприємство повинно використовувати надбані в процесі діяльності конкурентні переваги й обирати напрямок діяльності поміж стратегічних альтернатив розвитку. Можна використати діючі базові стратегії, але при умові так званого ситуаційного проектування, яке повинно спрямовувати підприємство на адаптацію до змін динамічного ринкового середовища, зміцнюючи тим самим його довгострокову конкурентну позицію на ринку. Для цього постає необхідність узагальнити наукові підходи щодо визначення поняття конкурентоспроможності та стратегії

забезпечення конкурентоспроможності. При формуванні даної стратегії доцільно розробити рекомендації по постійному удосконаленню діючих стратегій на основі використання надбаних конкурентних переваг, а також доцільно визначити основні принципи та умови її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність – ринкова категорія, що має динамічний, мінливий характер. Так, при незмінних якісних характеристиках товару, його конкурентоспроможність може змінюватися в широких межах залежно від кон'юнктури ринку, дій конкурентів, зміни цін, рекламних заходів тощо. В загальному вона характеризує показники собівартості, рентабельності продукції, прибутковості, оборотності, ділової активності, ліквідності та продуктивності праці тобто ефективності. Деякі науковці конкурентоспроможність підприємства вбачають у відносній характеристиці, яка відображає ступінь відмінності розвитку організації від конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб споживачів, а також можливості і динаміці пристосування організації до умов ринкової конкуренції [8, с. 78].

На сьогодні не існує точних відомостей відносно того, хто і коли першим запровадив у науковий обіг термін «конкурентія», але перші найбільш цілісні теоретичні положення про рушійні сили конкурентної боротьби з'явилися лише у середині XVIII століття. Вихідним положенням класичної теорії був принцип абсолютних переваг, сформульований А. Смітом, яким визначено поняття конкуренції як принципу «невидимої руки». Саме він визначив основні умови ефективної конкуренції, розробив механізм конкуренції, який об'єктивно зрівноважує галузеву норму прибутку. Основою економічного учення А. Сміта став принцип вільної конкуренції, оскільки він вважав, що лише при вільному пересуванні капіталу, товарів, грошей, людей ресурси суспільства можуть бути використані оптимально [9, с. 275].

Згідно визначення Г. Азоева, конкурентоспроможність підприємства – це здатність ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресур-

сами в умовах конкурентного ринку, це результат його конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління підприємством [1, с. 46].

Зав'ялов П.С., розглядає конкурентоспроможність підприємства як можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Реалізація забезпечується всім комплексом наявних у фірми засобів, включаючи маркетингові [16, с. 118].

Як показали дослідження, не існує ідеального визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства», думки вчених відносно термінології конкурентоспроможності значно розходяться. Відсутній прийнятний набір показників, який може бути покладений в основу методики визначення конкурентоспроможності підприємства. Більш того, в переважній більшості випадків не вдається встановити фактори, через які в рівній конкурентній боротьбі одні підприємства процвітають, а інші – потерпають від краху. Дане питання ще не в достатній мірі вивчено як вітчизняними так і зарубіжними вченими. Тлумачення даного поняття відрізняються та є різноманітними і багатограними, автори визначають його по своєму, що можна відобразити у таблиці 1.

Необхідним є узагальнення та подання комплексного визначення конкурентоспроможності підприємства як сукупності характеристик підприємства, здобутих у результаті практичної діяльності, що є значно кращими у порівнянні з іншими підприємствами та приносять підприємству найвигодніші умови діяльності у боротьбі за покупця, за ринок, за товар тощо. При формуванні конкурентоспроможності підприємства важливе значення має наявність та реалізація конкурентної ефективної стратегії підприємства. Стратегія конкурентоспроможності повинна бути основою конкурентної поведінки підприємства на ринку і описувати схему забезпечення переваг над конкурентами, концентруватися на діях і підходах, які пов'язані з управлінням, спрямованим на встановлення і зміцнення довгострокової конкурентоспроможної позиції підприємства на ринку в одній специфічній сфері підприємництва.

Таблиця 1

Погляди провідних вчених-економістів на визначення поняття «конкурентоспроможність»

Автор	Визначення поняття
М.Є. Саєнко	«...спосіб отримання стійких конкурентних переваг в кожній СОБ підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти» [13].
Р.А. Фатхутдінов	«...властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку» [16].
Ю.Б. Іванов	«...ретельно розроблена програма заходів, які мають бути реалізовані організацією, з метою досягнення вигідної конкурентної позиції на ринку та адаптації організації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі» [4].
М.О. Єрмолов	«...відносна характеристика, яка відображає відмінності у процесі розвитку певного виробника від виробника конкурента як за ступенем задоволення власними товарами, так і за ефективністю виробничої діяльності» [16].
В. Стівенсон	«...наскільки ефективно компанія задовольняє потреби клієнта порівняно з іншими компаніями, що пропонують подібний товар або послугу» [16].
С.Ф. Покропивний	«...здібність ефективно здійснювати господарську діяльність та забезпечувати досягнення прибуткового результату, враховуючи умови конкурентного ринку. Іншими словами, конкурентоспроможність полягає у здібностях підприємства забезпечити такий випуск продукції, щоб можна було успішно її реалізувати на конкурентному ринку [9].
Ж.Ж. Ламбен	«...ті характеристики, властивості товару або марки, які створюють для фірми певні переваги над своїми безпосередніми перевагами» [16].

В економічній літературі важко знайти єдиний підхід до класифікації конкурентних стратегій та їх різновидів. Вітчизняні і зарубіжні вчені виділяють власні стратегії, а також обирають власні критерії, які впливають на формування конкурентних стратегій. Конкурентні стратегії класифікуються за різними ознаками: взаємозв'язків, дій конкуруючих компаній на ринку тощо. Багатогранність підприємницького середовища породжує ряд критеріїв, що визначають формування стратегій. Критерії вибору стратегії, які при цьому формуються на думку різних авторів, узагальнено і наведено у таблиці 2.

Універсальної ідеальної стратегії для кожного конкретного підприємства не існує: можуть бути різні стратегії для різних підрозділів або видів товарів. Кожне підприємство повинно визначити, яка стратегія краще всього спрацює, враховуючи його стан в галузі, цілі, можливості і ресурси. Зазначені стратегії зовсім не виключають одна одну. Підприємці часто об'єднують два-три принципи в одну стратегію, але кожна з них має передумови, особливості, обмеження, пов'язані з певним ризиком [15, с. 86].

Стратегії конкуренції компаній у галузі можуть відрізнитися за багатьма стратегічними показниками (табл. 3). Масштаб стратегічних відмінностей за конкретним показником залежить від галузі. Стратегічні показники для конкретної фірми, як правило, утворюють внутрішньо узгоджений перелік. Кожен з них можна описати більш чи менш детально, і для вдосконалення аналізу можна додати інші показники. До галузі, як правило, входять фірми з кількома різними,

хоча й внутрішньо узгодженими комбінаціями показників.

Базові конкурентні стратегії, які мають універсальний характер, тобто можуть бути використані в будь-якому конкурентному середовищі будь-яким підприємством і забезпечити конкурентні переваги. Стратегія лідерства за витратами базується на оптимізації всіх частин виробничо-управлінської системи: виробничих потужностей, які використовують технологічні переваги великомасштабного виробництва; рівня витрат на сировину, енергоресурси; продуктивності праці, тобто орієнтуванні на високий рівень показників ефективності виробництва. Суть стратегії диференціації полягає в наданні продукту чи послугам унікальних особливостей і проявляється в розвитку брендів зі специфічними характеристиками, унікальності продукції за стилем і смаком, різноманітності послуг та якісному спілкуванні зі споживачем, а стратегія фокусування ґрунтується на отриманні конкурентних переваг: закріплення ринкової позиції на досить вузькому сегменті ринку. Дана стратегія є актуальною, коли фірма не має достатніх виробничих потужностей і конкурентної позиції на великому сегменті ринку [15, с. 87].

Переконаємось, що універсальної ідеальної стратегії для кожної конкретної компанії дійсно не існує: навіть для різних підрозділів або видів товарів можуть бути потрібні різні стратегії. Кожна компанія повинна визначити, яка стратегія краще всього спрацює, враховуючи її положення в галузі, цілі, можливості і ресурси. Підприємство повинно в повній мірі визначити свої

Таблиця 2

Класифікація конкурентних стратегій [16]

Ознака та автор	Стратегія
Конкурентна перевага фірми на ринку / М. Портер	<ul style="list-style-type: none"> - створення високого іміджу, що зменшує цінову еластичність попиту; - стратегія цінового лідерства – досягнення найменших витрат; - стратегія фокусування – спеціалізація та концентрація діяльності
П. Друкер	<ul style="list-style-type: none"> - бути «найсприятливішим серед найкращих», орієнтація з самого початку на досягнення лідерства, домінуючого становища на новому ринку чи галузі; - поціляти в слабе місце – види: творча імітація – є імітацією за своєю суттю; спрямована на досягнення лідерства чи навіть на підкорення ринку (галузі); - пошук «екологічної ніші» та використання її – види: стратегія «митної застави» – умови реалізації стратегії є жорсткими; продукт має бути істотним для того чи іншого процесу
Джерело конкурентної переваги фірми / І. Ансофф	<ul style="list-style-type: none"> - стратегія максимізації ринкової частки – мінімізація вартості вироблених товарів і продажу їх за ціною, нижчою, ніж у конкурентів; - стратегія диференціювання ринку (ринкової ніші); - стратегія росту, яка забезпечує майбутній розвиток.
Конкурентні позиції та маркетингові спрямування / Ф. Котлер	<ul style="list-style-type: none"> - стратегія ринкового лідера – утримання домінуючої частки; - стратегія фірми-челенджера (значна, але не найбільша частка); - стратегії фірми-послідовника (досить стійка ринкова позиція; обмежений вплив на ринок); - стратегії фірм-нішерів – утримання ринкової частки в ніші.
Конкурентні позиції і можливостей щодо поліпшення цих позицій / А. Д. Літл	<ul style="list-style-type: none"> - стратегія лідера – найсильніші ринкові позиції; - стратегія фірм із сильною позицією – спроможність адаптувати незалежну маркетингову стратегію без погіршення своїх позицій; - стратегія фірм, які посідають сприятливу позицію – наявність специфічної конкурентної переваги, яка проявляється; - стратегія фірм, які посідають надійну (задовільну) позицію – середні ринкові позиції; фірма є конкурентно вразливою; - стратегія фірм, які посідають незадовільну позицію – слабкі ринкові позиції.
Розмір підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - домінуюча стратегія для великих компаній – стратегія обслуговування масового попиту; - стратегія середніх за розмірами підприємств – нішова спеціалізація; стратегії зростання: збереження; «пошуку загарбника»; лідерства в ніші; виходу за рамки ніші; - стратегії малих фірм: діяльність в сферах, що традиційно обслуговуються тільки малим бізнесом; - стратегію використання переваг крупної фірми (співробітництво на умовах франчайзингу).

конкурентні переваги та оцінити найбільш прийнятну бізнес-стратегію, або комплекс стратегій.

Відповідно до базових стратегій за М. Портером можна сформуувати похідні стратегії, які може використовувати підприємство в процесі своєї діяльності враховуючи такі фактори як тип конкурентних переваг і масштаб конкуренції. Похідні стратегії сформовані у вигляді рисунку 1.

Формування ефективної стратегії вимагає дотримання основних принципів. На основі про-

веденого аналізу конкурентних стратегій можна сформуувати принципи, за якими розробляють ефективну конкурентну стратегію підприємства (табл. 4).

В цілому використання вищеназаних принципів та використання єдиного підходу до визначення конкурентної стратегії як сукупності окремих взаємопов'язаних, взаємозалежних і взаємообумовлених елементів, об'єднаних однією стратегічною метою буде запорукою ство-

Таблиця 3

Стратегічні показники, що впливають на вибір конкурентоспроможної стратегії*

Показник	Характеристика
Підбір каналу розподілу	Вибір каналів розподілу в діапазоні від каналів, що належать компанії, до торговельних точок з широким товарним асортиментом;
Якість товару	Рівень якості товару в показниках витраченої сировини, специфікації, дотримання стандартів, характеристик тощо;
Лідерство в технології	Ступінь, до якого фірма прагне досягти лідерства в технології, на відміну від наслідування дій конкурентів. Фірма може бути лідером у технології, проте навмисне не пропонувати товар найвищої якості; якість і технологічне лідерство не завжди йдуть поруч;
Вертикальна інтеграція	Обсяг додаткової вартості, відображено в рівнях прогресивної та вертикальної інтегралі, включаючи той факт, чи фірма володіє мережею розподілу ексклюзивними чи своїми власними точками роздрібною торгівлі та внутрішньою службою сервісу тощо;
Контроль за рівнем витрат	Межа, до якої фірма прагне здобути низько затратне становище у виробництві і розподілі через її інвестування в ті підприємства та устаткування, що мінімізують витрати;
Післяпродажний сервіс	Межа, до якої фірма надає допоміжні послуги своїм товарним асортиментом, такі як інженерна допомога та внутрішня мережа сервісу, кредитування тощо. Такий аспект стратегії має розглядатися як частина вертикальної інтеграції, однак з метою аналізу його доцільно вирізняти;
Політика ціноутворення	Відносне цінове становище на ринку. Цінове становище, як правило, пов'язуватиметься з такими змінними, як становище за рівнем витрат та якість товару, однак ціна є чіткою стратегічною змінною, яку треба розглядати окремо.

* Сформовано авторами на основі джерел [2], [5], [16]

Таблиця 4

Основні принципи формування ефективної стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства*

№ з/п	Принципи	Характеристика відповідних принципів
1	Принцип адаптивності та мобільності	Полягає в гнучкості та оперативному реагуванні стратегії підприємства на зміну чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, інтенсивності їх впливу, викликів сучасних тенденцій у бізнес-процесах
2	Принцип ієрархічності	Полягає у поділі складових та основних етапів стратегії підприємства залежно від ступеня пріоритетності, важливості, а також формуванні рівнів її виконавців
3	Принцип стратегічності	Передбачає на альтернативних засадах цільову направленість стратегії з врахуванням сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей та загроз, що диктує ринок
4	Принцип системності	Диктує доцільність розглядання складових стратегії як цілісної одиниці, елементи яких є взаємопов'язаними
5	Принцип комплексності та узгодженості	Полягає у забезпеченні відсутності протиріч та наявності ефективного взаємозв'язку в процесі формування стратегії підприємства, взаємодоповнюваності та несуперечності управлінських рішень щодо її формування та впровадження
6	Принцип конкурентостійкості	Полягає у постійній орієнтації підприємства в процесі формування та реалізації стратегії на забезпечення його економічної стабільності на боротьбу з викликами сучасної конкуренції, формування набору конкурентних переваг та здатність підприємства не лише забезпечувати свою конкурентоспроможність, але й підтримувати її в умовах постійних змін чинників внутрішнього та зовнішнього середовища
7	Принцип партисипативності та соціальної орієнтованості	Характеризує високий ступінь залучення працівників до розробки і реалізації стратегії забезпечення економічної стабільності підприємства з перспективою удосконалення стану корпоративної культури
8	Принцип збалансованості	Пов'язаний із наявністю відповідності та оптимального співвідношення між реальними потребами та ключовими складовими стратегії конкурентоспроможності підприємства та наявними ресурсами для її ефективної реалізації
9	Принцип інноваційності та розвитку	Означає, що процес формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства повинен враховувати динамічність змін у бізнес-процесах, результати науково-технічного прогресу та тенденцій до фінансово-економічного накопичення і, як наслідок, зорієнтовувати підприємство в напрямку до постійного розвитку, удосконалення та нововведень.

* Сформовано авторами на основі джерел [2], [7], [12], [16]

рення і реалізації ефективної стратегії конкурентоспроможності підприємства.

Процедура формулювання стратегії конкурентоспроможності підприємства і вибору альтернатив повинна складатися з складається з таких етапів:

а) оцінювання існуючої конкурентної стратегії – це первинне оцінювання діючої стратегії, яке здійснюють вже на попередньому етапі, коли оцінюють внутрішні можливості. Проте, оцінюючи наявні резерви на підприємстві, що дають змогу підвищити ефективність його функціонування, при цьому необхідно оцінювати життєвість діючої стратегії і сформульованих правил поведінки;

б) фаза формулювання нової адаптованої до динамічного ринкового середовища стратегії – будучи об'єднаною основою для організаційних зусиль нова стратегія вимагає розробки серії стратегічних планів як на рівні підприємства загалом, так і на рівні підрозділів. Закономірно, що кожен стратегічний план є частиною загального, і стратегія підприємства об'єднує їх усі разом. Стрижнем будь якого стратегічного плану підприємства є його базова стратегія. Вибір базової стратегії прерогатива керівництва підприємства. Керівництво, оцінюючи та аналізуючи інформацію, одержану на попередніх кроках, ухваляє остаточне рішення.

в) планування усунення чи мінімізації ризику – метою є підтримка високого рівня протидії впливу зовнішнього середовища і зменшення втрат, спричинених цим впливом. Останнім часом у західних фірмах стає дедалі популярнішим не розробка резервних стратегій, а створення систем кризових ситуацій, що характеризуються дуже високим ступенем централізму схвалюваних рішень і швидкою реакцією на зміни в середовищі. Це впливає з того, що сам набір можливих впливів стає таким різноманітним, що фірма не в змозі передбачити всі можливі ситуації;

г) вибір стратегічних альтернатив – у межах обраної базової стратегії можливі кілька курсів дій, які прийнято називати стратегічними альтернативами. Розробка стратегії повинна торкатися всіх рівнів управління підприємства, оскільки рішення, що виробляються під час стратегічного планування, торкаються всіх співробітників організації.

На сьогоднішній день існує важлива потреба дотримання як принципів,

так і умов забезпечення конкурентоспроможності. Кожне підприємство самостійно визначає їх і доповнює власними, адаптивними до середовища функціонування. Основні умови зображено схематично на рисунку 2.

Дослідивши основні стратегії та критерії за якими вони формуються, бачимо що не існує єдиного підходу до їх формування та вибору. На основі проведеного дослідження, визначено рекомендації щодо створення ефективної стратегії конкурентоспроможності, а саме:

- 1) стратегія не має суперечити політиці, яку переслідує підприємство;
- 2) планувати та впроваджувати стратегію необхідно на тривалий час;
- 3) слід уникати стратегій, які є успішними лише за сприятливих умов, необхідно враховувати негативний розвиток подій;
- 4) спрямовувати кошти у підвищення тих переваг які приносять прибуток вище середнього;
- 5) конкурентна стратегія повинна бути чітко і послідовно направлена спочатку на слабого конкурента, а вже після на сильного;
- 6) стратегія має бути гнучкою і адаптивною до змін зовнішнього середовища;
- 7) стратегія повинна враховувати як агресивні дії наступу, так і захист наявних позицій;

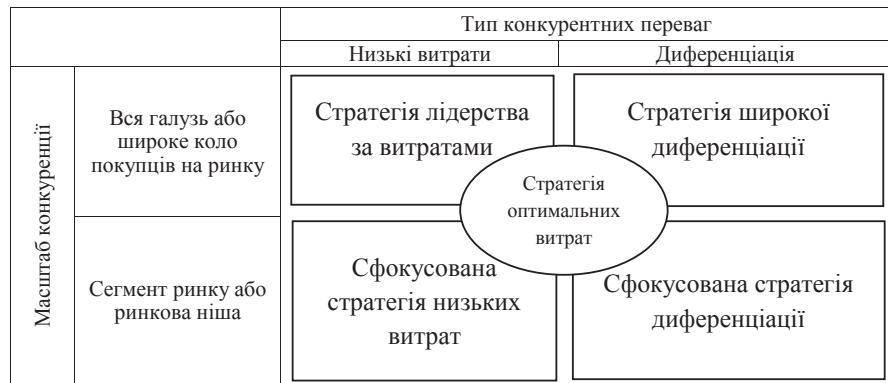


Рис. 1. Похідні стратегії базових стратегій М. Портера [11]

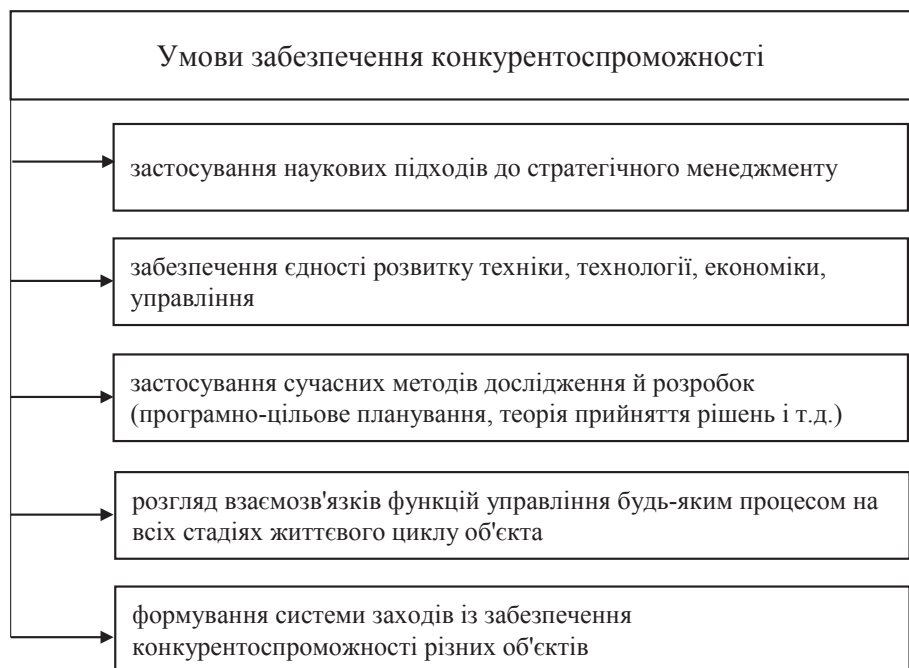


Рис. 2. Основні умови забезпечення конкурентоспроможності

8) використання стратегії має відповідати потенціалу підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи. Конкурентоспроможність характеризує здатність підприємства завойовувати ринкові ніші, здатність адаптуватись до умов конкурентного середовища та надавати послуги якісніші за конкурентів. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності – це спосіб отримання стійких конкурентних переваг підприємства шляхом конкурентної боротьби, задо-

волення потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти. Конкурентні стратегії складаються з ряду підходів і напрямів, що розробляються керівництвом підприємства з метою досягнення як найкращих показників роботи в конкретній сфері діяльності. З метою створення ефективних конкурентних стратегій необхідно розробляти стратегію виходячи з умов функціонування підприємства та дотримуватись рекомендацій та основних принципів її формування.

Список літератури:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга. 1996. – 208 с.
2. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 2(12). – С. 6–13. – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>
3. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 496 с.
4. Иванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / Ю.Б. Иванов та ін.; За заг. ред. Ю.Б. Иванова; ХНЕУ. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006 – 383 с.
5. Кадирус І.Г. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають // Ефективна економіка. – № 5. – 2014. www.economy.nayka.com.ua/?op=8&w
6. Костецька Н.І. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Н.І. Костецька, М.І. Хопчан // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5(31). – С. 81–86.
7. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
8. Лупак Р.Л. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин // Наук. Вісник НЛТУУ: Зб. наук.-техн. Праць – Львів: НЛТУУ. – 2010, вип. 20.6. – С. 248–252.
9. Мануйлович Ю.М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства / Ю.М. Мануйлович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. № 4. – С. 274–282.
10. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: [Підручник] / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге. – К.: КНЕУ, 2004. – 528 с.
11. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 234 с.
12. Россіхіна О.Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства / О.Є. Россіхіна // Держава та регіони. – 2010. – № 2. – С. 184–187.
13. Саенко М.Г. Стратегія підприємства: підручник / М.Г. Саенко. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
14. Смирнов Є.М. Методичний підхід до кількісного обґрунтування стратегії управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства // Торгівля і ринок України: зб. наук. пр. – 2010. Вип. 30. Т. 2. – С. 181–190.
15. Смоленюк П.С. Обґрунтування конкурентної стратегії підприємства / П.С. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3(29). – С. 86–93.
16. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. пос. / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.
17. Чумак Л.Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств / Л.Ф. Чумак // Економіка и управление. – № 1. – 2013. – С. 62–69.

Вербивская Л.В., Судук И.В.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

Аннотация

Обобщены научные подходы относительно определения понятия «конкурентоспособность» и исследованы основные конкурентные стратегии предприятия и принципы их формирования. Разработаны основные рекомендации по усовершенствованию действующих конкурентных стратегий. Определены условия обеспечения конкурентоспособности предприятия в динамической рыночной среде. Разработаны рекомендации относительно создания эффективной конкурентной стратегии. Предложена классификация основных стратегических показателей, которые влияют на выбор конкурентоспособной стратегии и обеспечивают долговременный успех предприятия на рынке. Определены основные элементы стратегии обеспечения конкурентоспособности на основе приобретения конкурентных преимуществ и выбора стратегических альтернатив. Предложено использование производных стратегий, разработанных на основе действующих базовых стратегий с использованием ситуационного проектирования, направленного на адаптацию предприятия к изменениям в условиях конкуренции и укрепления его долгосрочной конкурентной позиции на рынке.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, конкурентная стратегия, производные стратегии, конкурентные преимущества.

Verbivska L.V., Suduk I.V.

Yuri Fedkovych Chernivtsi National University

FORMING THE COMPETITIVE STRATEGY OF AN ENTERPRISE AND ITS BASIC PRINCIPLES

Summary

The article focuses on the analysis of the scientific approaches to the defining the notion «competitiveness», on defining main competitive strategies of an enterprise and the principles of its formation. The recommendations for the improvement of the present competitive strategies are developed in the present research. Enterprise competitive strategy in the dynamic market environment and the recommendations for the developing and implementation of the effective competitive strategy are determined. We have analyzed the main strategic indices that influence the choice of the competitive strategy and ensure the long-term success of the enterprise at the market. The attention is drawn to the main elements of the competitive strategy on the basis of the competitive advantages and the choice of the strategic alternatives. The implementation of the derivative strategies based on the present strategies aimed at the adaptation of an enterprise to the changes in the conditions of competition and the strengthening of the long-term competitive position at the market are offered.

Keywords: competition, enterprise competitiveness, competitive strategy, derivative strategies, competitive advantage.

УДК 330.332

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Ганзюк С.М., Галаганов В.О.

Дніпровський державний технічний університет

У статті досліджено інвестиційну активність в Україні до та в умовах військово-політичної та економічної нестабільності. Проаналізовано динаміку зміни та структуру інвестиційних потоків у досліджуваному періоді. Визначено основні фактори адміністративного та економічного характеру, що стримують темпи розвитку інвестиційної сфери в Україні. Досліджено інноваційні методи посилення інвестиційної привабливості країни. Запропоновано комплекс заходів для мінімізації впливу стримуючих факторів, основною метою яких є пошук балансу інвестиційних потоків в Україні та посилення ділової активності у вітчизняній інвестиційній сфері.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна сфера, динаміка обсягу інвестицій, інвестиційні потоки, структура інвестицій, дестабілізуючі фактори, стимулююча політика, інвестиційна стратегія, інвестиційне страхування.

Постановка проблеми. Інвестиційна сфера є невід'ємною складовою фінансової системи країни з відкритою економікою. Інвестиції, як відомо, дозволяють оновлювати основні фонди, створювати нові підприємства та підвищувати темпи економічного зростання в умовах нестабільності. Не менш важливим завданням інвестиційної діяльності в умовах постіндустріальної економіки стає отримання соціального ефекту, який проявляється у розвитку людського капіталу та підвищення якості послуг, що надаються населенню.

Питання підвищення інвестиційної активності є особливо актуальним для України, тому що завдяки збалансованості інвестиційних потоків вітчизняна економіка може покращити фінансове становище та посилити економічну взаємодію зі світовими інвесторами. Проте, для вирішення даного завдання необхідно створити відповідні умови та мінімізувати вплив факторів, що стримують інвестиційну активність в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних науковців досліджують інвес-

тиційні процеси в економіці та особливо слід відзначити роботи декількох авторів. Так, наприклад, Р. Аверчук аналізує інвестиційні зрушення в економіці України у період нестабільності [8], Р.О. Костирко та О.О. Серeda досліджують вплив адаптивного механізму формування і реалізації інвестиційної стратегії на інвестиційний потенціал української економіки [1]. Л. Ванкраен окреслює концептуальні засади механізму страхування інвестиційних ризиків, пов'язаних з недотриманням верховенства права в нашій країні [9] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищену увагу наукової думки до вирішення завдання активізації інвестиційних процесів в економіці України, залишається ряд проблем, які потребують комплексного аналізу, а не дослідження окремих частин інвестиційної сфери, та розробки заходів щодо їх подолання. Слід відзначити необхідність постійного моніторингу та визначення напрямів підвищення інвестиційної привабливості національної економіки в складних умовах.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження інвестиційної активності в Україні до та в умовах військово-політичної та економічної нестабільності; аналіз динаміки та структури інвестиційних потоків у досліджуваному періоді; визначення основних факторів адміністративного та економічного характеру, що стримують темпи розвитку інвестиційної сфери в Україні; надання пропозицій стосовно реалізації комплексу заходів для нівелювання або мінімізації впливу стримуючих факторів, основною метою яких є пожевлення інвестиційних потоків в Україні та посилення ділової активності у вітчизняній інвестиційній сфері.

Виклад основного матеріалу. Спочатку, на нашу думку, необхідно визначити динаміку зміни обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України. Після подій на Майдані, анексії Криму та початку збройного протистояння на Сході України обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну суттєво скоротився. За даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) обсяг нових іноземних інвестицій в Україну у 2014 році порівняно з 2013 роком знизився більше ніж у 10 разів – з 4,5 млрд. дол. у 2013 році до 410 млн. дол. у 2014 році [4]. Основною причиною такого стрімкого падіння став військовий конфлікт з Росією та поглиблена ним політична і економічна криза в країні.

При цьому, прямі інвестиції в Україну (далі ПІІ) почали падати ще перед подіями 2014 року. Вже у 2013 році ПІІ знизились на 46,4% (від 8,4 млрд. дол. у 2013 році до 4,5 млрд. дол. у 2012 році) – внаслідок скорочення попиту на український експорт, погіршення політичної ситуації та економічної невизначеності. Схоже падіння відбулось у 2009 році на тлі різкого зниження глобальних інвестиційних потоків внаслідок світової фінансової кризи. Тоді ПІІ в Україну знизилися на 56% [4].

Не меншої уваги заслуговує аналіз інвестиційних потоків в Україну на основі офіційної статистичної інформації. Динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну демонструє рис. 1.

Дані рисунку 1 дозволяють зробити висновок, що тенденція до зниження приросту іноземних інвестицій в Україну зберігалася ще з докризового періоду, проте події 2014 року значно ускладнили становище у вітчизняній інвестиційній сфері та знизили не тільки темпи приросту інвестицій, а й обсяги ПІІ в цілому – за 2014 рік у порівнянні з попереднім роком обсяг інвестицій скоротився на 12,98 млрд. дол. (на 24,15%), за 2015 рік – на 4,58 млрд. дол. (на 11,24%). На даний момент спостерігається позитивна тенденція щодо збільшення обсягів прямих інвестицій, проте темпи їх приросту не досягають докризових показників (за період 2016 року обсяг ПІІ збільшився на 1,51 млрд. дол. (на 4,18%).

Тому, можна стверджувати, що показники інвестиційної активності суттєво знизились за останні 5 років і попри позитивні зрушення у вітчизняній інвестиційній сфері темпи приросту ПІІ в Україну залишаються незначними.

Окрім аналізу динамічних зрушень у вітчизняній інвестиційній сфері необхідно звернути увагу на структуру інвестиційних потоків за країнами-інвесторами у динамічному розрізі (рис. 2).

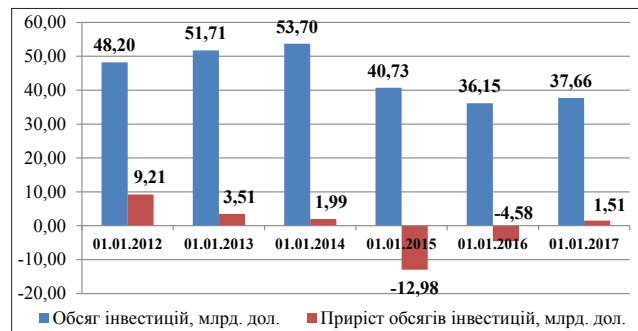


Рис. 1. Динаміка зміни обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну за період 2011–2016 рр.

Джерело: розроблено авторами за [2]

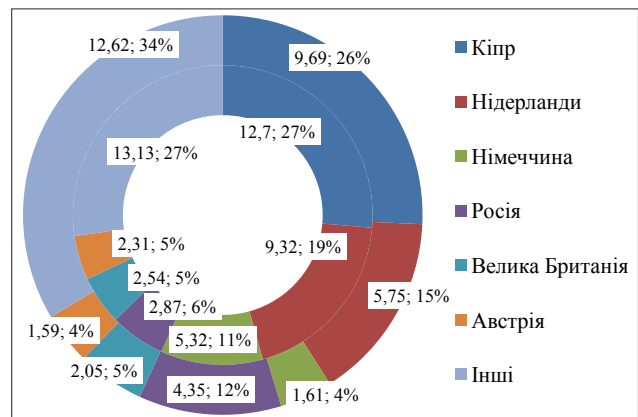


Рис. 2. Динамічні зрушення у структурі інвестицій за країнами-інвесторами (внутрішнє коло – 2011 р., зовнішнє коло – 2016 р.)

Джерело: розроблено авторами за [2]

За даними рисунку можна підкреслити, що за період 2011–2016 рр. найбільші іноземні інвестори або скоротили обсяги інвестицій в Україну, або зберегли відповідні показники на докризовому рівні. Зазначені динамічні зрушення пов'язані з початком збройного конфлікту на Сході України та посилення військово-політичної нестабільності в цілому. Виключенням є показники ПІІ з Росії, які, згідно статистичних даних, попри конфлікти між країнами збільшилися на 1,48 млрд. дол. (на 6 п.п.).

Розглядаючи структуру іноземних інвестицій за країнами, досить цікавими є дані стосовно джерел походження зазначених інвестицій. За даними незалежних експертів, у структурі присутніх в Україні прямих іноземних інвестицій як до війни, так і тепер, переважають інвестиції компаній, зареєстрованих на Кіпрі. На початку 2014 року їх частка складала 32,7%, а на даний час дорівнює 24,4%. Кіпр, Віргінські острови, Беліз – три «класичні» офшори разом відповідають за 29,6% обсягу ПІІ (38,8% на початку 2014 року) [8].

Більшість інвестицій з офшорів в Україну – це український або російський капітал, власники якого використовують компанії у Кіпрі та інших офшорах задля оптимізації оподаткування та отримання специфічного правового статусу тощо. Зокрема, згідно з дослідженням, згаданим у Огляді інвестиційної політики від OECD, реальний обсяг російського капіталу в Україні на кінець 2014 року був принаймні втричі більшим

від офіційно заявленого (приблизно \$9,9 млрд., а не \$2,7 млрд.) [5].

Немалими, на перший погляд, є інвестиції з таких розвинених країн, як Німеччина та Нідерланди. Проте, величина і відсутність зростання інвестицій з Німеччини пояснюється тим, що саме через німецьку компанію індійська «Арселор Міттал» контролює «Криворіжсталь». Нідерланди, в свою чергу, завдяки сприятливим податковим та іншим умовам також діють як офшор і є одним із найбільших джерел інвестицій у світі лише формально. Наприклад, частина \$1,8 млрд. інвестицій в телекомунікаційний сектор України зумовлена тим, що компанією «Київстар» володіє зареєстрована у Нідерландах VimpelCom. Найбільшим власником VimpelCom (через посередників) є російська «Альфа-Груп». Реальні інвестиції з Нідерландів насправді незначні і представлені, наприклад, компанією Unilever [5].

Зростання інвестицій з Нідерландів та Швейцарії – це переважно теж український та російський капітал. Наприклад, у лютому 2016 року свою частку в капіталі «Нафтогазвидобування» наростила до 55% дочірня компанія ДТЕК Ріната Ахметова DTEK Oil&Gas B. V., зареєстрована в Нідерландах. А серед співвласників швейцарської компанії Risoil, що у 2014–2016 рр. інвестувала близько \$70 млн. в будівництво зернового терміналу в Іллічівському порту, є бізнесмени з України. Коливання інвестицій з інших країн значною мірою зумовлене вкладеннями в банківський сектор. Наприклад, докапіталізація банків з іноземним капіталом призвела до зростання інвестицій з Австрії («Райффайзен банк Аваль» і Unicredit) та Угорщини (OTP) [5]. Отже, падіння обсягу ІІІ після початку війни в основному зумовлене різким зменшенням вливань українських та російських підприємців, що проводили свої капітали через офшори. До цього призвела гостра економічна криза та невизначеність, пов'язані із військовим конфліктом та політичними змінами.

Не менш важливим залишається питання зміни структури галузей, в які інвестори вклали свої кошти. Зміну галузевої структури інвестицій у досліджуваному періоді демонструє рис. 3.

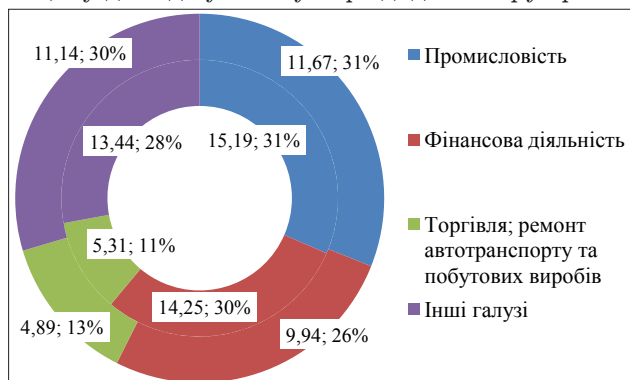


Рис. 3. Динамічні зрушення у структурі інвестицій за галузями економіки (внутрішнє коло – 2011 р., зовнішнє коло – 2016 р.)

Джерело: розроблено авторами за [7; 6, с. 77]

За даними рисунку можна зробити висновок про скорочення інвестицій у грошовому виразі за всіма галузями економіки. Найбільшого скорочення зазнала фінансова сфера (4,31 млрд. дол.

або 30,25%) та промисловість (3,52 млрд. дол. або 23,17%). Питома вага сфери торгівлі та інших галузей у загальній структурі інвестицій зменшилась на 7,9% і 17,11% відповідно.

Результати динамічних та структурних зрушень в інвестиційній сфері України викликають об'єктивну необхідність в аналізі причин та факторів, які стримують розвиток інвестиційних процесів у межах вітчизняної економіки.

За даними дослідження інвестиційного агентства Dragon Capital за 2016 рік, яке проводилось у вигляді опитування вітчизняних інвесторів та іноземних інвесторів – членів Європейської бізнес-асоціації, у ТОП-10 найбільш впливових факторів стримування української інвестиційної сфери входять наступні перешкоди (рис. 4) [3].



Рис. 4. Основні перешкоди для інвестування в економіку України

Джерело: [3]

Експерти зазначають, що найбільшими перешкодами для інвестування в Україну є широко-масштабна корупція (середня оцінка – 8,5 бали з 10 можливих) та відсутність довіри до судової системи (7,5 бали). Військовий конфлікт із Росією (6,1 бали), а також непередбачуваний валютний курс та нестабільна фінансова система (6 балів) посідають третю сходинку.

Широкомасштабна корупція та відсутність довіри до судової системи посідають перше і друге місце для всіх груп інвесторів: портфельних та стратегічних, тих, що вже інвестували в Україну та тих, хто не наважився це зробити. Цікаво, що для інвесторів, котрі активно шукають можливості вести бізнес в Україні, наявний військовий конфлікт є однією із найменш значущих перешкод – вони ставлять його на 7 місце (4,9 бали). Натомість, у трійку найбільших перешкод на додаток до корупції та судової системи для цієї групи входить складне адміністрування податків (6,1 бали) [3].

Вище викладене дозволяє зробити висновок, що на інвестиційну сферу України здійснюється комплексний дестабілізуючий вплив цілого спектру факторів, політичного, військового, соціально-економічного та фінансового характеру. Особливої уваги заслуговує той факт, що в нашій країні для інвесторів корумпованість органів влади та судової системи є більш загрозливою, ніж бойові дії на території України, що свідчить про переважання політичних перешкод у системі факторів стримування інвестиційних процесів.

Говорячи про шляхи мінімізації впливу стримуючих факторів на інвестиційну сферу України

та активізацію інвестиційної діяльності у вітчизняній економіці, варто наголосити на тому, що багатокompонентність та складність дестабілізаційних процесів зумовлює необхідність у розробці комплексної програми стимулювання притоку інвестицій в Україну. Така програма повинна включати наступні заходи:

- підвищення стабільності та прозорості законодавчої бази, приведення її до міжнародних стандартів;

- забезпечення фінансування пріоритетних галузей економіки України, державної підтримки реструктуризації об'єктів господарювання з метою підвищення їх інвестиційного потенціалу;

- зміна податкової політики: зниження податкового тиску, спрощення системи оподаткування;

- сприяння розвитку стабільного фондового ринку, який би відповідав міжнародним стандартам, створення сприятливих умов для залучення портфельних інвестицій;

- формування системи страхування інвестиційних ризиків, створення на території України спільних страхових компаній (з участю іноземної сторони);

- створення сприятливих податкових умов для розвитку малого і середнього бізнесу з метою подальшої їх участі в процесі інвестування;

- залучення до активної інвестиційної діяльності підприємств всіх форм власності та господарювання.

Особливої уваги у питанні активізації інвестиційних процесів заслуговує питання створення сприятливого інвестиційного клімату та підвищення інвестиційного потенціалу на мікротамакrorівні. Повноцінного вирішення даних завдань дозволить досягти адаптивний механізм формування і реалізації інвестиційної стратегії. На думку вітчизняних науковців, саме зазначений механізм є ключовим засобом вирішення

проблем соціально-економічного розвитку з урахуванням динамічних змін інвестиційного потенціалу в умовах невизначеності ринкової економіки. Сукупність заходів адаптивної стратегії та інтегрованих блоків, які дозволять підвищити інвестиційний потенціал, демонструє рис. 5.

Для мінімізації або нівелювання стримуючого фактору корупції та активізації інвестиційних процесів можна скористатись інноваційним механізмом страхування інвестиційних ризиків, пов'язаних з відсутністю верховенства права. Як стверджує незалежний експерт Люк Ванкраен: «Аби уникнути довгих років повільного зростання та для усунення вичікувального ставлення з боку інвесторів слід створити міжнародну програму страхування, яка покриє інвестиційні ризики в Україні, пов'язані з відсутністю верховенства права. В такому випадку до країни зайшли б іноземні інвестиції, які, в свою чергу, посприяли б економічному зростанню та подальшому реформуванню країни. До цієї ініціативи зможуть приєднатися будь-які компанії, незалежно від їхнього розміру, і таким чином захистити свій бізнес легальним шляхом, а не через кулуарні домовленості та хабарництво» [9].

Міжнародна програма страхування, яка покриває інвестиційні ризики, пов'язані з відсутністю верховенства права, повинна поширюється на такі страхові випадки: титульне страхування, яке покриває випадки, коли продавець не володіє або нелегально володіє власністю, яку збирається купити інвестор; стягування грабіжницьких податків, конфіскація грошових коштів та/або матеріальних активів, повна націоналізація; явне порушення законних прав, таких, наприклад, як право бути вислуханим; протизаконні рішення влади, які мають на меті зашкодити певній компанії. Страхування має покрити достатню кількість ризиків з тим, щоб знизити рівень інвестиційних ризиків в Україні до рівня країн ЄС.

Сутність механізму функціонування даної програми полягає в тому, що інвестори, на яких буде спричинитись тиск з боку органів державної влади, зможуть звернутися до страхового фонду за виплатою, і комісія міжнародних суддів розглядатиме їхню претензію. Вони мають пред'являти заяву тільки після того, як з їхнього боку було вжито всіх можливих заходів для повернення своєї власності аби добитися справедливого рішення від держави. Комісія з суддів сама буде вирішувати, на якому етапі їй варто втручатися. Як правило, в разі крадіжки або неправомірних вимог з боку державних органів, справа буде розглянута комісією суддів уже після першого незадовільного судового рішення українського суду. У разі, якщо позов був схвалений, він буде представлений на розгляд комісії міжнародних суддів. Якщо дана комісія вирішить, що претензія є обґрунтованою, фонд може здійснити стра-



Рис. 5. Адаптивний механізм формування і реалізації інвестиційної стратегії в Україні

Джерело: розроблено авторами за [1, с. 73]

хові виплати і вести справу далі в українській судовій системі [9].

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумок, необхідно відзначити, що нормальне функціонування інвестиційної сфери є запорукою ефективною роботи фінансової системи та економіки країни в цілому. Динамічний і структурний аналізи інвестиційних потоків дозволили виявити скорочення обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України та зниження питомої ваги інвестицій у провідні галузі вітчизняної економіки. На сьогоднішній день український інвестиційний ринок стикається з цілим спектром проблем політичного, соціально-економічного та військового характеру. Дані проблеми здійснюють двоїтий вплив на інвестиційну привабливість української економіки: з одного боку, вони призводять до зменшення обсягів інвестицій у поточному пері-

оді, з іншого – знижують зацікавленість інвесторів у майбутньому інвестуванні. Тому, необхідно розробити та реалізувати комплексну стратегію, яка буде мінімізувати дестабілізуючий вплив стримуючих факторів та призведе до активізації української інвестиційної сфери. Особливою увагою в даній програмі слід приділити боротьбі з корупцією шляхом реалізації механізму страхування ризиків, пов'язаних з недотриманням верховенства права, та створення сприятливого інвестиційного клімату через активацію адаптивного механізму формування і реалізації інвестиційної стратегії в Україні. Використання комплексної програми дозволить підвищити інвестиційну привабливість України у короткостроковій перспективі та створить умови для сталого зростання обсягів залучених інвестицій у вітчизняну економіку у середньостроковій перспективі.

Список літератури:

1. Костирко Р.О., Серeda О.О. Аналіз впливу фінансових інструментів на формування інвестиційного потенціалу в економіці України / Р.О. Костирко, О.О. Серeda. – Часопис економічних реформ. – 2015. – № 1. – С. 68–75.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України, «Прямі інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України за 2010–2016 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ivu/ivu_u/ivu0416.html
3. Офіційний сайт інвестиційної компанії «Dragon Capital», «Корупція та недовіра до судової системи – найбільші перешкоди для іноземних інвесторів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dragon-capital.com/ru/about/media/press_relizy/korupciya_ta_nedovira_do_sudovoyi_sistemi_v_ukrayini_naybilshi_pereshkodi_dlya_inozemnih_investoriv.html
4. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), «Притік прямих іноземних інвестицій за країнами за період 1990–2015 років» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>
5. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку, «Джерела походження прямих іноземних інвестицій в Україну» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>
6. Переверзева А.В. Оцінка сучасного стану залучення інвестицій в економіку України / А.В. Переверзева. – 3: Вісник Запорізького національного університету. – 2016. – № 1. – С. 74–81.
7. Сайт інформаційного агентства «Info-Light», «Аналіз руху прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в Україні за 2012 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-ruhu-pryamih-inozemnih-investicij-akcionernogo-kapitalu-v-ukrayini-za-2012-rik>
8. Сайт інформаційного агентства «Vox Ukraine», «Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/2017/01/12/investments-in-ukraine-ua/>
9. Сайт інформаційного агентства «Народний кореспондент», «Чого чекають інвестори: страхування ризиків пов'язаних з відсутністю верховенства права» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nk.org.ua/ekonomika/>

Ганзюк С.М., Галаганов В.О.

Днепропетровский государственный технический университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье исследована инвестиционная активность в Украине до и в условиях военно-политической и экономической нестабильности. Проанализирована динамика изменения и структура инвестиционных потоков в исследуемом периоде. Определены основные факторы административного и экономического характера, сдерживающих темпы развития инвестиционной сферы в Украине. Исследованы инновационные методы усиления инвестиционной привлекательности страны. Предложен комплекс мер по минимизации влияния сдерживающих факторов, основной целью которых является оживление инвестиционных потоков в Украину и усиления деловой активности в отечественной инвестиционной сфере.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная сфера, динамика объемов инвестиций, инвестиционные потоки, структура инвестиций, дестабилизирующие факторы, стимулирующая политика, инвестиционная стратегия, инвестиционное страхование.

Ganzyuk S.M., Galaganov V.O.
Dniprovsk State Technical University

INVESTMENT ACTIVITY IN CONDITIONS INSTABILITY OF UKRAINIAN ECONOMY

Summary

In the article investigates investment activity in Ukraine up to and in conditions of military-political and economic instability. Analyzed dynamics and structure of investment flows in the analyzed period. Identified main factors of administrative and economic nature, constraining the pace of development of investment in Ukraine. Researched innovative methods of strengthening the investment attractiveness of the country. Given proposals to implement a set of measures to minimize an impact of constraints, the main purpose of which will be revitalization of investment flows to Ukraine and strengthening of business activity in the domestic investment sphere.

Keywords: investment, investment sphere, investment volume dynamics, investment flows, investment structure, destabilizing factors, stimulating policy, investment strategy, investment insurance.

УДК 331.101.262:631

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ В ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

Гірман А.П., Булава А.П.
Університет митної справи та фінансів

Статтю присвячено дослідженню системи показників оцінки якості професійного розвитку персоналу шляхом уточнення змісту та критеріїв оцінки існуючих і обґрунтування доцільності впровадження нових показників. Існуючі підходи до оцінки якості професійного розвитку в переважній більшості промислових підприємств мають ряд недоліків і не в повній мірі відповідають вимогам міжнародних стандартів, а також не враховують стратегічних завдань діяльності підприємств. Метою статті є узагальнення та систематизація на єдиній теоретико-методологічній основі різноманітних знань, пов'язаних з розвитком персоналу. Автори пропонують процедуру оцінки якості професійного розвитку персоналу здійснювати з врахуванням двох основних факторів – внутрішніх (якісні характеристики персоналу) та зовнішніх (якість засобів забезпечення професійного розвитку). У запропонованій Картці оцінки якості професійного розвитку персоналу наведено можливі якісні та кількісні показники, а також показники оцінки результативності діяльності працівників.

Ключові слова: розвиток персоналу, персонал, управління розвитком персоналу, оцінка персоналу, методи оцінки персоналу.

Постановка проблеми. У сучасних умовах професійний розвиток персоналу набуває особливого значення і стає невід'ємною умовою успішного функціонування будь-якої організації. Розвиток персоналу є одним з ключових напрямків в справі здобуття виробничої організацією економічної стійкості і конкурентоспроможності. Персонал виробничої організації є носієм знань, генератором ідей щодо вдосконалення процесів і механізмів, джерелом забезпечення ефективності використання матеріальних ресурсів. Нові технології, товари та послуги з'являються тільки там, де присутній високий потенціал працівників, а їх компетентність відповідає найвищим вимогам.

Сучасний рівень інформаційних технологій і пов'язане з ним технологічне і технічне перенаснащення підвищує вимоги роботодавців до професійно-кваліфікаційного рівня найманих працівників. У зв'язку з цим, метою політики підготовки кадрів на підприємстві стає підготовка конкурентоспроможного найманого працівника, що зацікавлений і докладає зусиль для

підвищення якості продукції, в умовах економії ресурсів і зниженні собівартості продукції [3].

Проблема раціонального використання трудового потенціалу персоналу підприємств, його розвитку як фактору конкурентоспроможності підприємства ще не мають визначеного місця в системі загального управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закордонні і вітчизняні вчені Ю. Одегов, А. Патрусова, А. Азарова, А. Власова, Л. Балабанова, В. Савченко, О. Заклекта-Барестовенко, О. Захарова, А. Кібанов, О. Грیشнова, В. Рудьєв, О. Іванісов, Т. Дерев'яно, А. Никитин [1–11] та інші, вказують, що на ринку праці формуються стійкі тенденції посилення уваги до якісних показників робочої сили, раціонального використання і розвитку найманих працівників підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі підходи до оцінки якості професійного розвитку в переважній більшості промислових підприємств мають ряд недоліків і не в повній мірі відповідають вимогам міжнародних стандартів, а також не враховують

стратегічних завдань діяльності підприємства. Отже, існує нагальна потреба в удосконаленні системи показників оцінки якості професійного розвитку персоналу шляхом уточнення змісту та критеріїв оцінки існуючих і обґрунтування доцільності впровадження нових показників.

Метою статті є узагальнення та систематизація на єдиній теоретико-методологічній основі різноманітних знань, пов'язаних з розвитком та оцінкою персоналу.

Виклад основного матеріалу. В умовах сучасного швидкого старіння теоретичних знань, умінь та практичних навичок спроможність організації постійно здійснювати розвиток своїх працівників є одним з найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності її на ринку, оновлення і зростання обсягів виробництва товарів чи надання послуг.

Ефективність діяльності підприємства багато в чому визначається здібностями і кваліфікацією його працівників. Аналізуючи чинники, що впливають на розвиток сучасних організацій, багато експертів і практики на перше місце за значимістю ставлять саме характеристику кадрового складу. Високий рівень конкурентоспроможності зумовлює вигрощ у боротьбі за переваги споживачів: підвищується ймовірність, що покупець вибере продукцію або послуги, які виробляє ця компанія. Поняття конкурентоспроможності персоналу пов'язано з функціонуванням ринку праці, як зовнішнього, так і внутрішнього (внутрішньофірмового). На зовнішньому ринку праці конкурентоспроможність особи залежить від пропозиції і попиту. На неї також впливають і технології, використовувані роботодавцем при підборі кандидата на посаду [16].

Розвиток персоналу – це безперервний процес, невід'ємний для будь-якого підприємства. Він спрямований на створення колективу, що відповідає потребам організації, і одночасно на дослідження та розвиток потенціалу її співробітників. Цей багатоаспектний питання має бути в центрі уваги будь-якого керівника, зацікавленого в майбутньому свого підприємства [2].

Складові процесу розвитку персоналу організації наведені на рис. 1.

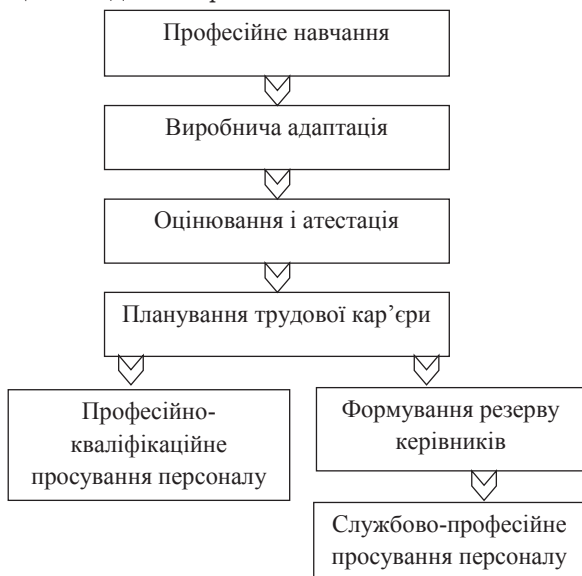


Рис. 1. Складові процесу розвитку персоналу організації [14]

Розвиток персоналу тісно взаємопов'язаний та взаємообумовлений поняттями «освіта», «професійне навчання персоналу» і «професійно-кваліфікаційне просування персоналу». Одночасно розвиток персоналу сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності самих працівників на ринку праці.

На основі стратегії розвитку персоналу організації розробляються плани організаційно-технічних заходів. Таким чином, стратегія підприємництва створює значні можливості для професійного розвитку особистості [8].

При визначенні пріоритетів в розвитку персоналу вищим керівниками компанії слід враховувати окрім варіантів стратегії управління організації досвід та інтуїцію працівників служб управління персоналу, поради експертів консалтингових фірм тощо [1].

Найбільш складним питанням при забезпеченні достатнього рівня якості професійного розвитку персоналу залишається безпосередня обґрунтована оцінка досягнутого рівня якості професійного розвитку персоналу, так як саме від його вчасного і об'єктивного визначення залежить як ступінь вмотивованості працівників до активізації подальших навчальних і розвиваючих процедур у обраній сфері діяльності, так і зацікавленість лінійних керівників у створенні відповідних умов для професійного навчання персоналу. Важливість такої оцінки підтверджується тим, що її результати мають бути покладеними у основу прийняття відповідних управлінських рішень щодо організації окремих процедур професійного навчання, вибору найбільш економічно ефективних та методологічно результативних зовнішніх провайдерів навчальних програм, розрахунку планової потреби у певному виді професійного навчання та визначення його оптимальної тривалості, коригування обсягів та напрямів спрямування інвестиційних потоків із метою інтенсифікації процесів нагромадження людського капіталу, обґрунтування вірності кадрових призначень і формування кадрового резерву на підприємстві тощо [7].

Сучасні підходи до оцінки ефективності та якості професійного розвитку персоналу засновані на комплексі показників оцінки, що передбачають врахування аспектів особистісного рівня, навчального закладу та підприємства.

Так, О.А. Грیشнова звертається до такої техніки аналізу, як витрати-вигоди (cost-benefit analysis) та відповідно до цього методу пропонує ідентифікацію витрат та вигод із врахуванням фактору часу та порівняння розміру отриманих у результаті професійного навчання вигод із величиною витрат на його здійснення [4].

О.С. Заклекта-Берестовенко обґрунтувала наявність кореляційного зв'язку між розмірами прибутку досліджуваних підприємств та величиною витрат на навчання працівників, на основі використання статистичних методів досліджень. Для виявлення його сили та напряму дії використано метод порівняння паралельних рядів та коефіцієнт Фехнера, побудовано регресійні залежності впливу частки навченого персоналу у загальній чисельності працівників на обсяг валового прибутку у розрахунку на одного працюючого [6].

Т.А. Дерев'янка дослідила вплив витрат на навчання і розвиток персоналу на розмір показників фінансової і операційної діяльності підприємства. Дослідження кроскореляційних функцій на екстремум дозволило визначити лаг часу, що розділяє випереджаючі витрати на навчання і розвиток персоналу, і показники операційної діяльності підприємства та його фінансового стану. Визначено також максимальні значення коефіцієнтів парної кореляції (чисельник) і відповідні значення лага часу (знаменник) між оцінками витрат на навчання та розвиток персоналу і показників операційної діяльності (обсяг реалізованої продукції, оборотні кошти, основні фонди, прибуток) і фінансового стану підприємства [5].

На думку А.Я. Кібанова, оцінку якості навчання персоналу слід проводити шляхом складання схеми доходів і витрат підприємства, визначення сальдо грошового потоку, здійснення розрахунку чистого дисконтованого доходу згідно встановленої норми дисконту, та подальшого розрахунку чистої поточної вартості, середньорічної рентабельності й терміну окупності витрат проекту навчання персоналу. Автором також пропонується оцінювати вплив додаткового навчання робітників на рівень продуктивності їх праці [9].

В.А. Савченко визначено систему показників оцінки соціально-економічної ефективності професійного навчання персоналу та надано методичні рекомендації щодо визначення впливу зміни компетентності працівників на загальні результати діяльності суб'єктів господарювання [16, с. 131–144].

Досліджуючи досягнутий рівень інтенсивності процесів професійного розвитку персоналу на рівні підприємства, М.І. Хромов пропонує розраховувати відносні темпи зміни фактичних значень вихідних показників у порівнянні з їх рівнями, які спостерігалися в попередніх періодах. В якості вихідних можуть бути обрані такі об'ємні показники як: заробітна плата; інвестиції в професійний розвиток персоналу, доходи підприємства від використання людського капіталу та капіталізація підприємства, безпосередньо формується за рахунок людського фактора. Основним критерієм ефективності обраної політики професійного розвитку персоналу підприємства на думку автора є наявність тенденції зростання розрахованих показників. Оцінку ж ефективності професійного розвитку автор пропонує здійснювати за допомогою розрахунку коефіцієнтів поточної ефективності використання людського капіталу, стратегічної ефективності та ефективності інвестицій в людський капітал, які пропонується визначати як для роботодавця, шляхом співвідношення базової та досягнутого рівня доходів підприємства, так і безпосередньо для працівника через співвідношення заробітної плати та обсягу інвестованих коштів [17].

А. Нікітін і К. Осмінін акцентують увагу на необхідності врахування такої складової результативності професійного навчання, як психологічна задоволеність працівника процесом навчання і обсяг накопиченого під час нього людського капіталу, для чого обґрунтовують необхідність розрахунку таких показників, як:

- набуті навички та знання;

- задоволеність співробітника набутими знаннями, навичками і рівень практичного застосування їх в роботі;

- задоволеність керівника набутими знаннями і навичками працівника і цінністю їх для підприємства;

- підвищення продуктивності; підвищення складності завдань;

- зменшення витрат часу на виконання робіт, проектів, підвищення якості виконуваних робіт;

- економія матеріалу і зменшення зносу обладнання за рахунок підвищення професійних навичок і експлуатації.

Загальну результативність професійного навчання персоналу підприємства автори пропонують розраховувати як співвідношення витрат на навчання персоналу, яке за результатами був визнаний результативне, до обсягу витрат, які були спрямовані на забезпечення процесу навчання протягом оцінюваного періоду [11].

Ю.Г. Одегов пропонує здійснювати розрахунок ефекту впливу програми навчання на підвищення продуктивності праці і якості продукції. Розрахунок даного показника направлено на підвищення рівня наочності процедури оцінки ефективності вкладень в професійний розвиток персоналу, розуміння впливу людського фактора на бізнес-результат і отримання зручного інструменту контролю результативності заходів щодо навчання персоналу. Також автор обґрунтовує необхідність здійснення розрахунку таких показників ефективності навчання як: ступінь задоволеності запитів в навчанні, кількість раціоналізаторських та інноваційних ініціатив, частка робітників, які пройшли професійне навчання. Разом з тим, пропонується розрахунок комплексної оцінки ефективності системи управління персоналом шляхом розрахунку інтегрального показника. Заслуговує на увагу також запропонований автором підхід до розрахунку коефіцієнта якості набору персоналу, який повинен бути обов'язково врахований при оцінці якості професійного розвитку персоналу [12].

А.В. Михалкіна визначає і обґрунтовує доцільність розрахунку таких показників оцінки професійного розвитку, як коефіцієнти:

- кваліфікованості,

- освітнього рівня робітників і фахівців,

- підвищення кваліфікації кадрів,

- стабільності кадрів і відповідності робочих місць типовим.

Також автором запропоновано визначення економічного ефекту від інвестицій як для робітника, вчиться, так і для підприємства.

В.М. Колосок пропонує розраховувати показники ефективності витрат по фінансуванню стратегії розвитку персоналу підприємства і показник суми витрат по фінансуванню стратегії розвитку персоналу, в розрахунок на одного працівника. У той же час автором запропонована система показників розвитку персоналу промислового підприємства, до складу яких були включені наступні:

- показник раціональності використання кадрів;

- коефіцієнт відповідності кваліфікації кадрів;

- питома вага працівників, які отримали за свою працю моральна винагорода;

– питома вага раціоналізаторів і винахідників серед працівників та ін. [10].

Зазначимо: головна мета оцінки – це максимальна об'єктивність. Для реалізації цієї вельми складної задачі важливо правильно підготувати екзаменаторів, яких в цьому випадку називають спостерігачами. Їх відбирають серед спеціалістів, що мають досвід в сфері, в якій співробітників навчають. Наприклад, для оцінки консультантів сервісу потрібні люди з досвідом роботи в автомобільному сервісі, бажано ті, хто раніше теж працював на посаді консультанта сервісу. Це може бути і майстер цеху, і керівник сервісу і співробітники розвитку дилерської мережі (якщо це імпортер) і відповідальні за якість обслуговування клієнтів.

Необхідно розуміти, що навіть якщо до програми професійного навчання буде залучено найкращого, а отже високооплачуваного тренера, проте він не зможе знайти спільної мови із слухачами, то вкладені підприємством кошти у дану програму розвитку не принесуть очікуваної віддачі, а тому загальна якість здійсненої процедури професійного навчання буде досить низькою. В умовах, коли організацію процесу професійного навчання здійснено на досить низькому рівні, коли не виконується обґрунтування планової потреби у навчанні, а отримані слухачами нові знання та набуті під час занять навички не знаходять практичного використання у подальшій трудовій діяльності на підприємстві, очікувати високу якість програм професійного розвитку також недоцільно і безпідставно. Відсутність же налагодженого інформаційного супроводу кожного із підпроцесів професійного розвитку персоналу та дієвого методичного апарату оцінки їх ефективності буде виступати стримуючим чинником у справі досягнення у найближчій перспективі соціально-економічної окупності коштів, інвестованих у людський капітал.

Процедуру оцінки якості професійного розвитку персоналу має бути засновано на врахуванні двох основних факторів – внутрішніх (якісні характеристики персоналу) та зовнішніх (якість засобів забезпечення професійного розвитку) (див. табл. 1).

Водночас врахування внутрішніх факторів визначення якості професійного розвитку персоналу є досить складним питанням через зна-

чний ступінь суб'єктивізму при обґрунтуванні їх впливу, а зовнішніх – через відсутність дієвої методики їх оцінки. Як внутрішні, так і зовнішні фактори здійснюються прямий та непрямий вплив на формування кінцевої якості професійного розвитку персоналу [13].

При цьому така оцінка має взаємоув'язувати та узагальнювати результати розрахунку показників, що характеризують різні аспекти інтенсивності, достатності, результативності та ефективності професійного розвитку персоналу.

Висновки і пропозиції. Отже, розвиток персоналу – це безперервний процес, невід'ємний для будь-якого підприємства. Він спрямований на створення колективу, що відповідає потребам організації, і одночасно на дослідження та розвиток потенціалу її співробітників. Цей багатоаспектний питання має бути в центрі уваги будь-якого керівника, зацікавленого в майбутньому свого підприємства.

Інвестиції в розвиток персоналу підприємства мають довгострокове стратегічне значення для економіки в цілому, тому, позитивний вплив на рівень прибутковості підприємства має досягатися поступово.

Найбільш складним питанням при забезпеченні достатнього рівня якості професійного розвитку персоналу залишається безпосередня обґрунтована оцінка досягнутого рівня якості професійного розвитку персоналу, так як саме від його вчасного і об'єктивного визначення залежить як ступінь вмотивованості працівників до активізації подальших навчальних і розвиваючих процедур у обраній сфері діяльності, так і зацікавленість лінійних керівників у створенні відповідних умов для професійного навчання персоналу.

Виходячи з цього процедура оцінки якості професійного розвитку персоналу має відповідати таким основним вимогам:

– бути універсальною, тобто сприяти приведенню різних складових оцінки якості професійного розвитку персоналу на всіх ланках його здійснення до уніфікованого виду;

– бути низьковитратною як із позиції необхідності залучення грошових коштів, так і з позиції використання часу і людських ресурсів, необхідних на її проведення;

Таблиця 1

Картка оцінки якості професійного розвитку персоналу на підприємстві [13]

	Показник	Можливий рівень показника		
		незадовільний	задовільний	високий
Зона якісної оцінки (ЗЮ)	Рівень узгодженості навчальної програми з виробничими потребами, балів	0–49	50–79	80–100
	Рівень відповідності навчальної програми можливостям сприйняття слухачів, балів	0–49	50–79	80–100
	Рівень засвоєння нових знань і навичок, балів	0–49	50–79	80–100
Зона кількісної оцінки (ЗКО)	Питома вага працівників, що пройшли професійне навчання, %	0–29,9	30,0–49,9	50,0–100,0
	Питома вага інвестицій у людський капітал від загального фонду оплати праці, %	0–0,39	0,40–1,29	Понад 1,30
	Періодичність підвищення кваліфікації, років	Понад 5	3–5	1–3
Зона оцінки результативності (ЗОР)	Коефіцієнт плинності перспективних працівників, %	Понад 3,00	2,90–0,30	0 – 0,29
	Коефіцієнт фінансової ємності інвестування у людський капітал, %	0–0,59	0,60–0,99	Понад 1,00
	Коефіцієнт ефективності інвестування у професійний розвиток персоналу, %	0–99	100–110	Понад 110

– забезпечувати легкість та однозначність у інтерпретації висновків за результатами оцінки;

– надавати можливість здійснення оцінки якості як на рівні окремої програми професійного навчання, так і загальної оцінки якості всієї системи професійного розвитку персоналу;

– бути нескладною в експлуатації, наочною та доступною для розуміння рядовими працівниками.

В Україні поки не склалася єдина національна система оцінки, і через її відсутність часто застосовують атестацію за підсумками календарного року або розробляють власну систему. Але вже зараз ясно, що формування єдиної системи оцінки персоналу вже необхідне, саме тому в останні роки стали з'являтися центри по оцінці персоналу, де ведеться активна робота по формуванню єдиного бачення системи оцінки.

Список літератури:

1. Азарова А. О. Управління персоналом: навч. посіб. / А. О. Азарова, О. О. Мороз, О. Й. Лесько, І. В. Романець; ВНТУ. – Вінниця: ВНТУ, 2014. – 283 с.
2. Балабанова Л. В. Управління персоналом: Навч. посібник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: Професіонал, 2006. – 512 с.
3. Власова А., Левицькі Ж. Еволюція концепції управління людськими ресурсами / Власова А., Левицькі Ж. / Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2004. – № 7. – С. 57–61.
4. Грیشнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки: монографія / О. А. Грیشнова. – К.: Знання, 2001. – 254 с.
5. Дерев'яно Т. А. Визначення лагу часу між витратами на навчання та розвиток персоналу й результатами діяльності підприємства / Т. А. Дерев'яно // Схід. – 2009. – № 2(93). – С. 20–22.
6. Заклекта-Барестовенко О. С. Підвищення ефективності інвестицій у розвиток персоналу як результат вдосконалення управління / О. С. Заклекта-Барестовенко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – Вип. 4. – С. 77–84.
7. Захарова О. В. Процедура комплексної оцінки якості професійного розвитку персоналу промислового підприємства / Захарова О. В. Городничук Н. В. / Економіка і організація управління, № 3(19)–4(20). – 2014. – С. 100–107.
8. Іванісов О. В. Управління трудовим потенціалом Навчально-практичний посібник / Іванісов О. В., Єрмоленко О. А., Доровської О. Ф. // – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 392 с.
9. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: Учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
10. Колосок В. М. Стратегічне управління розвитком персоналу промислових підприємств Монографія / Колосок В. М., Богачов О. С., Алістаєва А. А., Колосок В. М., та інші / Маріуполь, 2011, с. 326. – <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/1876>
11. Никитин А. Как требует стандарт / А. Никитин, К. Осминин // Служба кадров и персонал. – 2009. – № 1. – С. 76–79.
12. Одегов Ю. Г. Оценка эффективности работы с персоналом. Методологический подход / Ю. Г. Одегов, К. Х. Абдурахманов, Л. Р. Котова / М.: РАГС, 2011, с. 752. ISBN 978-5-94280-510-4.
13. Патрусова А. М. Качество профессионального образования: проблемы оценки / А. М. Патрусова // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2012. – № 1(7). – С. 26–32.
14. Рульев В. А. Управління персоналом / Рульев В. А., Гуткевич С. О., Мостенська Т. Л. Навч. посіб. – К.: КОН-ДОР, 2012. – 324 с.
15. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. / В. А. Савченко. – Київ: КНЕУ, 2002. – 351 с.
16. Савченко В. А. Організаційно-економічні аспекти професійного навчання на виробництві: моногр. / В. А. Савченко. – К.: НАІПНУ, 2012. – 152 с.
17. Хромов М. І. Інвестиції в людський капітал: особливості визначення та критерії оцінки ефективності / М. І. Хромов // Економіка промисловості. – 2010. – № 2. – С. 188–195. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2010_2_30

Гирман А.П., Булава А.П.

Університет таможенного дела и финансов

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ В ОРГАНИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Аннотация

Статья посвящена исследованию системы показателей оценки качества профессионального развития персонала путем уточнения содержания и критериев оценки существующих и обоснования целесообразности внедрения новых показателей. Существующие подходы к оценке качества профессионального развития на большинстве промышленных предприятий имеют ряд недостатков и не в полной мере соответствуют требованиям международных стандартов, а также не учитывают стратегические задачи деятельности предприятий. Целью статьи является обобщение и систематизация на единой теоретической основе разнообразных знаний, связанных с развитием персонала. Авторы предлагают процедуру оценки качества профессионального развития персонала осуществлять с учетом двух групп основных факторов – внутренних (качественные характеристики персонала) и внешних (качество средств обеспечения профессионального развития). В предлагаемой Карте оценки качества профессионального развития персонала приведены возможные качественные и количественные показатели, а также показатели оценки результативности деятельности работников.

Ключевые слова: развитие персонала, персонал, управление развитием персонала, оценка персонала, методы оценки персонала.

Girman A.P., Bulava A.P.
University of Customs and Finance

PERFORMANCE EVALUATION OF THE STAFF DEVELOPMENT IN THE ORGANIZATION

Summary

The article is devoted to the study of the system of indicators to measure the quality of professional development of the staff by clarifying the content and evaluation criteria of existing and rationale for introducing the new indicators. Existing approaches to assessing the quality of professional development in the vast majority of industrial enterprises have a number of disadvantages and do not fully meet international standards and do not take into account the strategic objectives of the enterprises. The aim of the article is the generalization and systematization of unified theoretical and methodological basis of a variety of knowledge related to staff development. The authors propose a procedure for assessing the quality of professional staff development to be based on two main factors – internal (qualitative characteristics of personnel) and external (as a means of providing professional development). In the proposed Map estimation of quality of professional staff development the possible qualitative and quantitative indicators as well as indicators of performance evaluation of employees.

Keywords: staff development, staff management, staff development, personnel evaluation, personnel evaluation methods.

УДК 338.24.01

АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Головій Ю.А.

Національна металургійна академія України

У статті розглянуто теоретичне узагальнення методологічного і методичного забезпечення фінансової стійкості страхової компанії для її ефективного функціонування в умовах невизначеного зовнішнього середовища, а саме економіко-математичні моделі та методи аналізу фінансової стійкості страхових компаній. **Ключові слова:** страховий ринок, фінансова стійкість, економіко-математичні моделі, аналіз, нейро-нечіткі технології.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день страхові компанії функціонують в тих же умовах, що й інші суб'єкти економічних відносин, а відповідно, піддаються аналогічним ризикам. Крім того, жорстка конкуренція як з боку національних, так і зарубіжних страховиків передбачає, що втрата фінансової стійкості страхової компанії загрожує припиненням її функціонування.

В умовах глобалізаційних процесів та міжнародної конкуренції в своїй діяльності страховики змушені враховувати всі види ризиків, які здійснюють прямий чи опосередкований вплив на фінансовий стан страхових компаній.

Тому доцільним є розробка комплексу моделей управління фінансовою стійкістю страхової компанії за умов концентрації капіталу у сфері страхування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним та прикладним аспектам дослідження фінансових потоків, оцінки фінансового стану страхових компаній, їх фінансової стійкості присвячено значну кількість публікацій зарубіжних авторів, серед яких необхідно відзначити роботи Р. Брейлі, Г. Марковіца, Е. Хелфферта, Т.Є. Гварліані, С. Майерса, Л.О. Орланюк-Маліцької, Д. Хемптона, В.В. Шахова та ін.

Також зазначені напрямки дослідження знайшли своє відображення у працях українських науковців: В.Д. Базилевича, М.Г. Гузя, О.М. Залетова, Ю.Г. Лисенка, С.С. Осадця, В.М. Порохню та ін.

Виділення невирішених раніше питань. Із розвитком страхового ринку дедалі більше уваги приділяється дослідженню умов забезпечення та підтримання його стабільної діяльності. Крім того, зростання потреби в страховому захисті як механізмі перерозподілу ризиків та управління фінансовою стійкістю страхових компаній через пошук шляхів нейтралізації дії негативних чинників на сьогодні залишаються недостатньо вивченими, що визначає актуальність продовження досліджень у даному напрямку. У зв'язку з цим розробка моделей управління фінансовою стійкістю страхової компанії, що функціонує за умов концентрації капіталу, і побудова на їх основі системи управління з використанням сучасних інформаційних технологій є актуальною задачею.

Мета статті. Проведення аналізу моделей управління фінансовою стійкістю страхової компанії, які ґрунтуються на повномасштабному науковому аналізі всієї наявної інформаційної

бази з використанням методів та інструментів економіко-математичного моделювання, реалізація яких дозволяє значно підвищити ефективність функціонування сучасних страховиків.

Виклад основного матеріалу. Страхові компанії є фінансовими установами, що надають особливий вид послуг і реалізують важливі функції захисту та компенсації, підтримуючи стабільність економічної системи держави. Незважаючи на те, що основна діяльність страховиків полягає у залученні страхових премій та здійсненні страхових виплат, особливу роль у функціонуванні страхових компаній грає інвестиційна складова. Сукупність негативних факторів середовища функціонування страхових компаній, а також недосконалої у системі управління страховиками роблять їх вразливими до проявів фінансової кризи та обмежують повноцінну реалізацію резервів розвитку страхового ринку.

На сьогодні, найширшого застосування набули класичні статистичні методи, а саме аналіз однієї змінної, множинний дискримінантний аналіз (MDA), методи умовної ймовірності (зокрема логістична регресія – logit). Окрім цього, застосуються методи штучного інтелекту, такі як нейронні мережі, дерева рішень, нечіткі множини та інші.

Огляд економіко-математичних методів і моделей процесів антикризового фінансового управління у страхових компаніях розпочнемо з аналізу методів так званої класичної статистичної парадигми.

Найбільш раннім методом виявлення ознак фінансової кризи на підприємстві є аналіз однієї змінної, запропонований У. Бівером. Він дослідив середні значення п'яти фінансових коефіцієнтів і побудував одновимірну дискримінантну модель з метою оцінки близькості компанії до банкрутства. Під час застосування цього методу використовується лише одна змінна, тобто не враховується можлива взаємодія між кількома показниками; більш того, застосування іншої змінної для цієї ж компанії не обов'язково демонструє ідентичні результати [1]. Одним із прикладів моделей однієї змінної для оцінки ймовірності виникнення фінансової кризи у страховій компанії є модель професора Ф. Коньшина, яка базується на обчисленні коефіцієнта

$$K = \sqrt{(1-T)/n \cdot T},$$

де T – середня тарифна ставка по страховому портфелю,

n – кількість застрахованих об'єктів [2].

Прикладом більш складних моделей однієї змінної є індексні моделі ризику, запропоновані М. Тамарі. Модель Тамарі присвоює компаніям певну оцінку в інтервалі від 0 до 100 залежно від значень її фінансових показників, причому вищі значення відповідають кращій фінансовій ситуації на підприємстві. Важливіші фінансові індикатори мають більший вплив на загальну суму балів [3]. Основними недоліками індексних моделей є неврахування взаємозв'язку між показниками та суб'єктивний розподіл ваг між ними.

Д. Мозес підійшов до побудови індексних моделей інакше, визначивши для кожного з коефіцієнтів критичні значення та ввівши дихотомічну змінну, яка характеризує значення індикаторів.

Індекс ризику у такому випадку розраховується як сума дихотомічних змінних (при цьому вище значення також відповідає кращому фінансовому стану компанії) [4]. Однак наведений підхід також не позбавлений вищезгаданих недоліків.

Більш ґрунтовними класичними методами виявлення ознак фінансової кризи на підприємстві є множинний дискримінантний аналіз та моделі умовної ймовірності.

Е. Альтман вперше використав множинний дискримінантний аналіз для виявлення ознак фінансової кризи [5–7]. Він розробив Z-модель – лінійну функцію багатьох змінних, що складається з п'яти фінансових коефіцієнтів, і констатував, що її класифікаційні властивості значно перевершують моделі однієї змінної.

Поєднання декількох атрибутів у єдиний дозволяє побудувати багатовимірну дискримінантну функцію D_i . Її значення має статистично значимо розділити групи (класи) елементів. Лінійна дискримінантна функція має такий загальний вигляд:

$$D_i = d_0 + d_1 X_{i1} + d_2 X_{i2} + \dots + d_n X_{in},$$

де D_i – значення дискримінантної функції i -ої фірми;

X_{in} – значення атрибута $X_j (j=1, \dots, n)$ i -ї фірми;

d_0 – перетин;

d_j – лінійний дискримінантний коефіцієнт j -го атрибута [8].

Слід зауважити, що коефіцієнти дискримінантної функції не використовуються для визначення відносної важливості змінних, адже вони не можуть інтерпретуватися у якості коефіцієнтів звичайної лінійної регресії.

У моделях умовної ймовірності, на противагу множинному дискримінантному аналізу, використовується нелінійний метод максимальної вірогідності. Такі моделі припускають певний вид розподілу залишків.

Найпоширенішим методом умовної ймовірності у практиці виявлення ознак фінансової кризи на підприємстві є логістична регресія. Лінійна логістична модель ймовірності використовує логістичну функцію, в якій залежна змінна може коливатися в межах від 0 до 1. Дж. Ольсон був першим, хто застосував логістичну модель для опису взаємозалежності між фінансовими показниками компанії та її фінансовим станом [9]. Логістична функція має такий вигляд:

$$Pr_i = \frac{1}{1 + e^{-(b_0 + b_1 x_{i1} + b_2 x_{i2} + \dots + b_n x_{in})}} = \frac{1}{1 + e^{-D_i}},$$

де Pr_i – ймовірність краху бізнесу;

x_{ij} – значення атрибута $j (j=1, \dots, n)$ i -ої фірми;

b_j – коефіцієнт атрибута j ;

b_0 – перетин;

де D_i – логістична оцінка i -ої фірми [10].

Логістична функція дозволяє поєднати певний набір характеристик у багатовимірну оцінку ймовірності фірми опинитися у стані непереможної фінансової кризи. На відміну від дискримінантного аналізу та багатьох інших методів, логістична регресія дозволяє використовувати категоріальні якісні змінні [11]. Окрім цього коефіцієнти логістичної функції можуть бути інтерпретовані окремо та прямо вказують на істотність впливу кожної змінної на ймовірність краху бізнесу за умови відсутності мультиколінеарності.

Логістичний аналіз на відміну від дискримінантного не вимагає нормальності розподілу змінних, не потребує формулювання припущень стосовно апріорних ймовірностей належності до класів та допускає різні варіаційно-коваріаційні матриці показників [9].

Втім, існують методи, застосування яких має менше умов та дозволяє оминати вади описаних моделей. Основною групою таких методів є методи штучного інтелекту, які включають штучні нейронні мережі, дерева рішень, метод опорних векторів, моделі приблизних множин, еволюційні алгоритми, моделі міркувань на основі минулих спостережень та деякі інші.

Побудова моделей наближених роздумів людини і використання їх у комп'ютерних системах представляє сьогодні одну з найважливіших проблем науки. Про те існує такий економіко-математичний інструментарій, що дозволяє у повному обсязі враховувати українські реалії організації і ведення бізнесу та ґрунтується на сучасних інтелектуальних технологіях моделювання, та з успіхом може бути застосований для розв'язання практично будь-яких економічних задач. Мова йде про нейро-нечіткі технології. Вони являють собою методологію та математичний апарат, що надає можливість ставити та математично-обґрунтовано розв'язувати навіть такі задачі, для яких відсутня повноцінна статистика, або коли серед інформативних факторів є лише якісні показники, забезпечуючи при цьому можливість адаптації економіко-математичних моделей до мінливих умов економіки.

У контексті досліджуваної проблематики зазначимо, що широко розповсюдженим підходом до аналізу ризику банкрутства страхової компанії є підхід Альтмана [12]. Він полягає в наступному:

– формується вибірка фінансових показників страхової компанії, які на підставі попереднього аналізу мають найбільше відношення до властивості банкрутства. Нехай таких показників N ;

– в N -мірному просторі, утвореному вибраними показниками, проводиться гіперплощина, що відокремлює «успішні» страхові компанії від компаній – банкрутів. Рівняння гіперплощини представлено формулою:

$$Z = \sum_i a_i K_i,$$

K_i – функції показників бухгалтерської звітності;

a_i – отримані в результаті аналізу ваги.

Здійснюючи паралельне перенесення площини, можна спостерігати, як перерозподіляється кількість «успішних» і «неуспішних» страхових компаній.

Відповідно, можна встановити граничні нормативи Z_1 та Z_2 , коли:

$Z < Z_1$ – ризик банкрутства страхової компанії високий;

$Z > Z_2$ – ризик банкрутства низький;

$Z_1 < Z < Z_2$ – стан компанії не визначено.

Даний підхід, розроблений в 1968 р. Едвардом Альтманом, був застосований ним до економіки США. У результаті з'явилася наступна формула:

$$Z = 0.717K_1 + 0.847K_2 + 3.107K_3 + 0.42K_4 + 0.995K_5,$$

У даній формулі K_4 це вже балансова вагість власного капіталу у відношенні до позикового капіталу. За даної ситуації Альтман діагностує високу ймовірність банкрутства при $Z < 1,23$.

Варто зауважити, що підхід Альтмана не має стабільності до варіацій у вихідних даних. Статистика, на яку опирається Альтман і його послідовники, не має властивість статистичної однорідності вибірки подій. Одна справа, коли статистика застосовується до вибірки деталей з однієї зробленої партії, а інша, коли вона застосовується до фірм із різною організаційно-технічною специфікою, зі своїми унікальними ринковими цілями, стратегіями та фазами життєвого циклу. Тут неможливо говорити про статистичну однорідність подій, отже, допустимість застосування ймовірнісних методів, самого терміна «ймовірність банкрутства» ставиться під сумнів.

Висновки та пропозиції. У результаті аналізу існуючих підходів до забезпечення фінансової стійкості страхових компаній можна зробити висновок, що нечітка логіка надала зручний інструментарій для представлення експертних знань щодо розвитку досліджуваних систем і процесів у математичній формі. Залучення до нечітких моделей технології нейронних мереж забезпечує можливість автоматичного налагодження їх параметрів з урахуванням кількісних та якісних факторів і надає низку інших незаперечних переваг для моделювання фінансово-економічних систем, що зводиться до розробки системи реагування, яка найбільшою мірою відповідає б вимогам конкретної ситуації, чим і аргументований вибір інструментарію нечіткої логіки як математичного підґрунтя для побудови відповідних моделей.

Список літератури:

1. Beaver W. Financial Ratios As Predictors of Failure / W. Beaver // Journal of Accounting Research. – 1966. – № 4. – P. 71–111.
2. Бридун С. В. Страхова справа: посібник для розв'язування задач [2-е вид. перероб. та доп.] / С. В. Бридун. – К.: Видавництво НаУКМА, 2004. – 120 с.
3. Tamari M. Financial ratios as a means of forecasting bankruptcy / M. Tamari // Management International Review. – 1966. – № 4. – P. 15–21.
4. Moses D. On developing models for failure prediction / D. Moses, S. Liao // Journal of Commercial Bank Lending. – 1987. – № 69. – P. 27–38.
5. Altman E. Financial applications of discriminant analysis: A clarification / E. Altman, R. Eisenbeis // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 1978. – P. 185–195.
6. Altman E. Financial crisis: institutions and markets in a fragile environment / E. Altman, A. Sametz. – New York: John Wiley, 1977. – Business failure prediction: an empirical analysis / Deakin E. – P. 72–98.
7. Altman E. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy / E. Altman // The Journal of Finance. – 1968. – № 23(4). – P. 589–609.
8. Lachenbruch P. Discriminant Analysis / P. Lachenbruch. – New York: Hafner Press, 1975. – 128 p.

9. Ohlson J. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy / J. Ohlson // Journal of Accounting Research. – 1980. – № 18(1). – P. 109–131.
10. Gujarati D. Basic Econometrics / D. Gujarati. – McGraw Hill, 2003. – 1002 p.
11. Keasey K. Non-financial symptoms and the prediction of small company failure: a test of Argenti's hypotheses / K. Keasey, R. Watson // Journal of Business Finance & Accounting. – 1987. – № 14(3). – P. 335–354.
12. Олійник В. М. Фінансова стійкість страхових компаній: монографія / В. М. Олійник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 287 с.

Головий Ю.А.

Национальная металлургическая академия Украины

АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТОЙКОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические обобщения методологического и методического обеспечения финансовой устойчивости страховой компании для ее эффективного функционирования в условиях неопределенной внешней среды, а именно экономико-математические модели и методики анализа финансовой устойчивости страховых компаний.

Ключевые слова: страховой рынок, финансовая устойчивость, экономико-математические модели, анализ, нейро-нечеткие технологии.

Golovy J.A.

National Metallurgical Academy of Ukraine

ANALYSIS OF ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELS OF PROVIDING FINANCIAL SUSTAINABILITY OF INSURANCE COMPANIES

Summary

The article deals with theoretical generalization of methodological and methodical provision of financial stability of an insurance company for its effective functioning in conditions of an indefinite external environment, namely, economical mathematical models and methods of analysis of financial stability of insurance companies.

Keywords: insurance market, financial stability, economic and mathematical models, analysis, neuro-fuzzy technologies.

УДК 336.41:311.21

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ЗАКАРПАТСЬКОЇ МИТНИЦІ ТА ЙОГО СТАТИСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Горященко Ю.Г., Кравченко С.В.
Університет митної справи та фінансів

У статті викладено результати аналізу теоретико-методичних основ формування та реалізації митної політики України засобами митного контролю. Досліджено діяльність Закарпатської митниці. Вивчено та проаналізовано статистичні показники митного контролю та митного оформлення товарів за 2013–2016 роки. Досліджено особливості проведення митного контролю в Україні. Розроблена стратегія митної політики у контексті забезпечення економічної безпеки держави, у тому числі: запропоновано шляхи вдосконалення методів контролю за переміщенням товарів, а також удосконалення інформаційного забезпечення митного контролю у системі реалізації митної політики держави.

Ключові слова: митний контроль, митна політика, митниця, технологічні схеми, мито, статистика, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт.

Постановка проблеми. Одним із головних завдань Державної фіскальної служби України на найближчу перспективу визначено створення митної служби європейського зразка, перехід на міжнародні засади здійснення митного контролю шляхом його спрощення, адаптації до вимог міжнародних конвенцій. Сьогодні органи доходів і зборів України прагнуть до співробітництва з учасниками зовнішньої торгівлі з метою вдосконалення митного контролю шляхом спрощення й гармонізації відповідних процедур задля забезпечення прозорості, послідовності, логічності і прогнозованості суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. У цій зв'язці актуальності набуває посилення контрольної-перевірної функції митних органів у формі митного контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У напрямку організації та вдосконалення митного контролю відома значна кількість робіт вітчизняних та закордонних учених і практиків. Проблеми митної політики держави досліджували І. Бережнюк [1], О. Вакульчик, Д. Приймаченко [2], П. Пашко [3], С. Терещенко, Л. Пісьмаченко, А. Берзан, О. Грачов, Н. Жанарбаєва, Т.В. Калінеску, М. Каленський, С. Коляда, С. Корнієнко, М. Разумей, Н. Єсипчук, Т. Єдинак, В. Єдинак, В. Фоменко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній науковій економічній літературі питання митного контролю як складової митної політики держави не знайшло належного науково-практичного вирішення і висвітлення, отож, першочерговими завданнями сьогодення має стати розробка стратегії митної політики у контексті забезпечення економічної безпеки держави, у тому числі удосконалення методів контролю за переміщенням товарів, розробка та погодження технологічних схем з процедур пропуску та здійснення митного контролю на державному кордоні України.

Мета дослідження полягає в дослідженні особливостей проведення митного контролю в Україні на прикладі Закарпатської митниці.

Виклад основного матеріалу. Організаційно-економічна характеристика підприємства включає обов'язкові розділи: організаційно-правова система та система управління.

Юридична адреса Закарпатської митниці ДФС: 88000, м. Ужгород, вул. Собранецька, 20.

Організаційна структура Закарпатської митниці ДФС включає [5]:

Керівництво:

- начальник;
- заступник начальника;
- заступник начальника;
- заступник начальника митниці – начальник управління протидії митним правопорушенням.

Відділ охорони державної таємниці, технічного та криптографічного захисту інформації
Управління матеріального забезпечення та розвитку інфраструктури:

- відділ організації документування і роботи з документами;
- відділ матеріально-технічного забезпечення;
- відділ технічних систем митного контролю та зв'язку;
- відділ експлуатації майна;
- відділ розвитку інфраструктури;
- відділ складського обліку вилученого майна та розпорядження ним.

Відділ по роботі з персоналом

Управління фінансування, бухгалтерського обліку та звітності:

- відділ бухгалтерського обліку та звітності;
- відділ оплати праці;
- відділ бюджетування;
- відділ бухгалтерського обліку вилученого майна.

Сектор митної статистики

Спеціаліст розгляду звернень та забезпечення доступу до публічної інформації

Відділ інформаційних технологій

Юридичний відділ

Управління організації митного контролю:

- відділ організації митного контролю;
- відділ контролю за переміщенням товарів;
- сектор з питань захисту прав інтелектуальної власності та експортного контролю.

Управління адміністрування митних платежів:

- відділ митної вартості;
- відділ адміністрування митних платежів;
- відділ класифікації товарів;
- відділ митно-тарифного регулювання.

Управління протидії митним правопорушенням:

- відділ провадження у справах про порушення митних правил;

- відділ інформаційно-аналітичної роботи;
- відділ моніторингу ризикових операцій;
- відділ оперативного реагування № 1;
- відділ оперативного реагування № 2;
- відділ оперативного реагування № 3;
- відділ кінологічного забезпечення;
- сектор взаємодії з митними органами іноземних держав;
- сектор боротьби з незаконним переміщенням наркотиків і зброї.

Відділ чергових

Відділ проектування та розробки АІС

Митний пост «Залізничний»:

- відділи митного оформлення № 1–4 (Батєво).

Митний пост «Туса»:

- відділи митного оформлення № 1–5.

Митний пост «Ужгород»:

- відділи митного оформлення № 1–6.

Митний пост «Виноградів-вантажний»:

- відділи митного оформлення № 1–3 (Хуст).

Митний пост «Ужгород-центральний»:

- відділ митного оформлення № 1–2;
- відділ митного оформлення № 3 (Ядзакі);
- відділ митного оформлення № 4 (Джейбіл).

Митний пост «Мукачево»:

- відділи митного оформлення № 1–3 (Берегово);
- сектор митного оформлення (Свалява).

Митний пост «Павлово»:

- відділи митного оформлення № 1–2.

Митний пост «Лужанка»:

- відділи митного оформлення № 1–2;
- відділ митного оформлення № 3 (Косино);
- відділ митного оформлення № 4 (Дзвінкове).

Митний пост «Вилок»:

- відділи митного оформлення № 1–2.

Митний пост «Дяково»:

- відділи митного оформлення № 1–5.

Митний пост «Солотвино»:

- відділи митного оформлення № 1–2.

Закарпатська митниця ДФСУ виконує такі завдання, як:

1) забезпечення правильного застосування, неухильного дотримання та запобігання невиконанню вимог законодавства України з питань державної митної справи;

2) забезпечення виконання зобов'язань, передбачених міжнародними договорами України з питань державної митної справи, укладеними відповідно до закону;

3) створення сприятливих умов для полегшення торгівлі, сприяння транзиту, збільшення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України, здійснення разом з митними органами інших держав заходів щодо удосконалення процедури пропуску товарів, транспортних засобів через митний кордон України, їх митного контролю та митного оформлення;

4) здійснення митного контролю та виконання митних формальностей щодо товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України, у тому числі на підставі електронних документів (електронне декларування), за допомогою технічних засобів контролю тощо;

5) аналіз та управління ризиками з метою визначення форм та обсягів митного контролю;

6) забезпечення справляння митних платежів, контроль правильності обчислення, своєчасності

та повноти їх сплати, застосування заходів щодо їх примусового стягнення у межах повноважень, визначених Митним Кодексом, Податковим кодексом України та іншими актами законодавства України, організація застосування гарантій забезпечення сплати митних платежів, взаємодія з банківськими установами та незалежними фінансовими посередниками, що надають такі гарантії;

7) застосування передбачених законом заходів митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, здійснення контролю за дотриманням усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та громадянами встановлених законодавством заборон та обмежень щодо переміщення окремих видів товарів через митний кордон України; здійснення заходів щодо недопущення переміщення через митний кордон України товарів, на які встановлені заборони та/або обмеження щодо переміщення через митний кордон України, а також товарів, які не відповідають вимогам якості та безпеки;

8) здійснення державного експортного контролю в межах повноважень, покладених на митні органи відповідно до Митного Кодексу та інших законів України;

9) здійснення контролю за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України;

10) сприяння захисту прав інтелектуальної власності, вжиття заходів щодо запобігання переміщенню через митний кордон України товарів з порушеннями охоронюваних законом прав інтелектуальної власності, недопущення переміщення через митний кордон України контрафактних товарів;

11) запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушеннями митних правил на всій митній території України;

12) здійснення в межах повноважень, визначених цим Кодексом, контролю за діяльністю підприємств, які надають послуги з декларування товарів, перевезення та зберігання товарів, що переміщуються через митний кордон України чи перебувають під митним контролем, та здійснюють інші операції з такими товарами, надання дозволів на здійснення зазначених видів діяльності; видача сертифікатів уповноваженого економічного оператора;

13) ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності;

14) ведення митної статистики та обмін даними митної статистики з митними органами інших країн;

15) проведення верифікації (встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів з України та видача у випадках, встановлених чинними міжнародними договорами, сертифікатів походження;

16) здійснення обміну документами та інформацією (у тому числі електронною) з іншими державними органами України, митними, правоохоронними та іншими органами іноземних держав;

17) впровадження, розвиток та технічне супроводження інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних систем і технологій в державній митній справі, автоматизація митних процедур, надання підприємствам послуг електронного цифрового підпису;

18) здійснення міжнародного співробітництва у сфері державної митної справи, залучення зовнішніх ресурсів для забезпечення діяльності митних органів;

19) кінологічне забезпечення діяльності митних органів, підрозділів;

20) управління об'єктами інфраструктури митних органів, розбудова митного кордону.

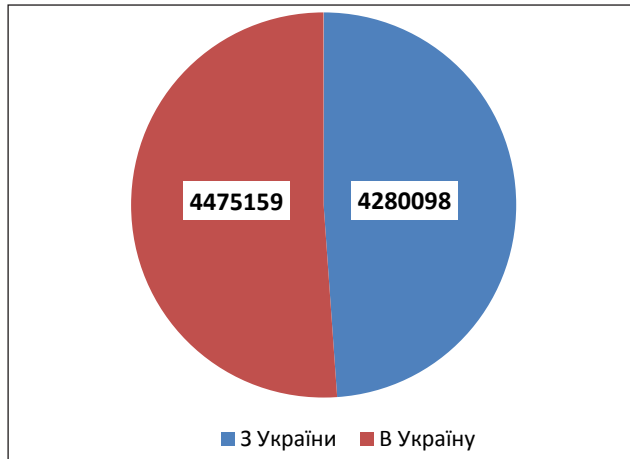


Рис. 1. Кількість пропущених громадян через митний кордон України (Закарпатську митницю) у 2013 році, осіб

* відповідно до Звіту про кількість пропущених через митний кордон України громадян, транспортних засобів і вантажів Закарпатської митниці (форма № ДМС-7) [6]

пункт пропуску має назву Чоп (Тиса), залізничний – Чоп (Дружба). Залізничний контроль здійснюється на залізничній станції Чоп. Автомобільний безпосередньо за містом, яке розташоване на автошляху Е573, із яким збігається М06. З угорського боку знаходиться пункт пропуску «Загонь», меде Саболч-Сатмар-Берег, на аналогічному автошляху у напрямку Ньїредьгаза [7].

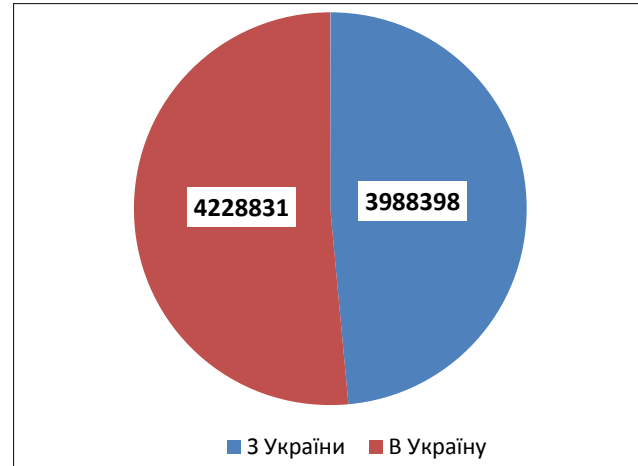


Рис. 2. Кількість пропущених громадян через митний кордон України (Закарпатську митницю) у 2014 році, осіб

* відповідно до Звіту про кількість пропущених через митний кордон України громадян, транспортних засобів і вантажів Закарпатської митниці (форма № ДМС-7) [6]

Відповідно до Звіту про виконання Плану роботи Закарпатської митниці ДФС за 2016 рік Закарпатською митницею ДФС у 2016 році забезпечено надходження податків і зборів до Державного бюджету на загальну суму 3112,6 млн. грн, що склало 107,9% або на 228,7 млн. грн більше індикативного показника (2883,9 млн. грн) або на 399,4 млн. грн більше відповідного показника 2015 року (2713,2 млн. грн) [8].

У 2014 році чисельність громадян, які повернулися в Україну через Закарпатську митницю скоротилася на 7% з 4280098 ос. до 3988398 ос., децю менше скоротилася чисельність тих, хто виїхав з України – на 5,5% з 4475159 ос. до 4228831 ос. (рис. 1 та 2). Проте у 2015 році у порівнянні з 2014 роком повернулося громадян майже на 11% більше, однак, і виїхали до інших країн – на 8,4% більше громадян, ніж у попередньому, 2014 році (рис. 3). За весь аналізований період 2013–2015 рр. можемо стверджувати, що у 2015 році чисельність громадян України, які виїхали на Захід зросла на 2,5%, тих, які повернулися із Заходу – зросла на 3,4%. Варто зауважити, що мова йде не про постійне, а про наявне населення, з урахуванням тимчасово вибулих і тимчасово прибулих громадян.

У тому числі по пунктах пропуску найбільший міграційний потік спостерігається за весь аналізований період 2013–2015 рр. за напрямом 305020400 П/п «Чоп – Захонь». За станом на 01.01.2016 р. кількість громадян, які виїхали з України становила 1 млн. 79 тис. осіб, прибули в Україну – 1 млн. 316 тис. осіб [6].

Чоп – пункт пропуску через державний кордон України на кордоні з Угорщиною, розташований у Закарпатській області. Автомобільний

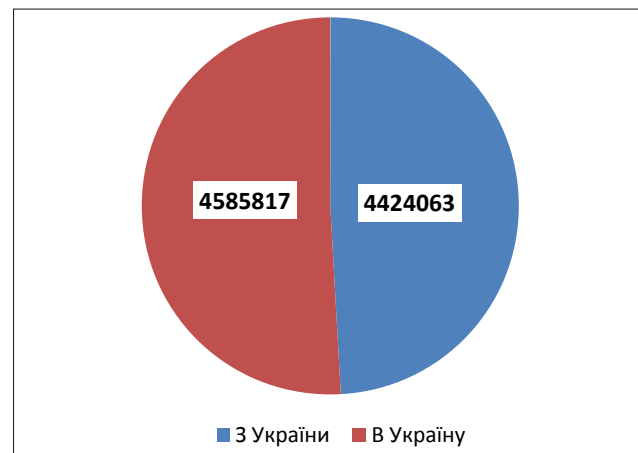


Рис. 3. Кількість пропущених громадян через митний кордон України (Закарпатську митницю) у 2015 році, осіб

* відповідно до Звіту про кількість пропущених через митний кордон України громадян, транспортних засобів і вантажів Закарпатської митниці (форма № ДМС-7) [6]

Вид пункту пропуску – залізничний, автомобільний (від 01.12.98 пішохідний та велосипедний рух закрито). Статус пункту пропуску – міжнародний.

Характер перевезень – пасажирський, вантажний.

Окрім радіологічного, митного та прикордонного контролю, автомобільний пункт пропуску «Чоп» може здійснювати санітарний, фітосанітарний, ветеринарний, екологічний та контроль Служби міжнародних автомобільних перевезень [7].

Найменший міграційний потік спостерігається за весь аналізований період 2013–2015 рр. за напрямом

мом 305060800 П/п «Ужгород – аеропорт». За станом на 01.01.2016 р. кількість громадян, які виїхали з України через цей пункт пропуску становила всього 146 осіб, прибули в Україну – 187 осіб [6]. Іншим пунктом пропуску, на якому спостерігається найменший міграційний потік є 305161100 П/п «Дякове – Халмеу» (станція «Дякове»). Так, за станом на 01.01.2016 р. кількість громадян, які виїхали з України через цей пункт пропуску становила 2675 осіб, прибули в Україну – 2672 особи [6].

Ужгород – пункт пропуску через державний кордон України на кордоні зі Словаччиною. Розташований у Закарпатській області, Ужгородський район, поблизу однойменного міста на автошляхах Е50 та Е58. Із словацького боку знаходиться пункт пропуску «Вишне Німецьке», район Собранці, Кошицький край, на аналогічних автошляхах у напрямку Собранців. Вид пункту пропуску – автомобільний, залізничний. Статус пункту пропуску – міжнародний.

Характер перевезень для автомобільного – пасажирський, вантажний; для залізничного – вантажний [7].

Дякове – пункт пропуску через державний кордон України на кордоні з Румунією. Розташований у Закарпатській області, Виноградівський район, поблизу села Неветленфолу на автошляху Е58, із яким збігається М26 та Е81. З румунського боку знаходиться пункт пропуску «Халмеу», жудець Сату-Маре, на аналогічних автошляхах у напрямку Сату-Маре. Вид пункту пропуску – автомобільний, залізничний. Статус пункту пропуску – міжнародний. Характер перевезень – пасажирський, вантажний. Окрім радіологічного, митного та прикордонного контр-

олю, автомобільний пункт пропуску «Дякове» може здійснювати санітарний, фітосанітарний, ветеринарний екологічний та контроль Служби міжнародних автомобільних перевезень [7].

Важливою є інформація про кількість пропущених через митний кордон України транспортних засобів і вантажів Закарпатської митниці (табл. 1–3).

З огляду на географічну складову проходження морських та річкових суден не було.

За досліджуваний період 2013–2015 рр. спостерігається чітка тенденція до зменшення кількості пропущених через митний кордон України повітряних суден, зростання кількості пропущених вантажних вагонів та кількості легкових автомобілів.

Основними способами вчинення порушень митних правил є дії, спрямовані на переміщення товарів через державний кордон України з приховуванням від митного контролю, дії, спрямовані на переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України поза митним контролем, а також недекларування товарів і транспортних засобів.

Динаміка показників порушення митних правил наведена на рис. 4–5.

Як видно з рис. 4–5, спостерігається спадна динаміка щодо ПМП на митниці у 2016 році у порівнянні з 2015 роком майже за всіма показниками.

При формуванні механізму реалізації митного контролю важливо враховувати стимули й обмеження у його реалізації. Особливо це стосується митних режимів, які впливають на сальдо торговельного балансу – імпорту й експорту.

Таблиця 1

Кількість пропущених через митний кордон України транспортних засобів і вантажів Закарпатської митниці у 2013 році (форма № ДМС-7)

	Вагонів пасажирських	Вагонів вантажних*	Автомобілів				Повітряних суден	Інші транспортні засоби	Пропущено вантажів, тис. тонн
			Легкових	Вантажних	Автобусів	Всього			
З України	5190	314123	1394639	212401	10983	1618023	122	11 882	21830,82
В Україну	5190	306290	1417480	221573	12007	1651060	105	11 911	3167,75

* у тому числі платформ, цистерн

** побудовано за даними [6]

Таблиця 2

Кількість пропущених через митний кордон України транспортних засобів і вантажів Закарпатської митниці у 2014 році (форма № ДМС-7)

	Вагонів пасажирських	Вагонів вантажних*	Автомобілів				Повітряних суден	Інші транспортні засоби	Пропущено вантажів, тис. тонн
			Легкових	Вантажних	Автобусів	Всього			
З України	4923	317631	1426074	163524	9127	1598725	40	9879	21789,3
В Україну	4927	308278	1451691	158769	9773	1620233	41	9983	2680,1

* у тому числі платформ, цистерн

Таблиця 3

Кількість пропущених через митний кордон України транспортних засобів і вантажів Закарпатської митниці у 2015 році (форма № ДМС-7)

	Вагонів пасажирських	Вагонів вантажних*	Автомобілів				Повітряних суден	Інші транспортні засоби	Пропущено вантажів, тис. тонн
			Легкових	Вантажних	Автобусів	Всього			
З України	5406	333361	1517894	153401	9241	1680536	31	10423	23459,5
В Україну	5421	330397	1518506	160013	9749	1688268	38	10444	2847,5

* у тому числі платформ, цистерн

Так, за даними Державної служби статистики України [7], у 2013 році обсяг експорту в нашій країні становив 63312,02 млн. дол., що на 11881,52 млн. дол. більше, ніж у 2010 році, а імпорту – 76963,96 млн. дол., що більше на 16224,06 млн. дол. порівняно з зазначеним періодом (рис. 6).

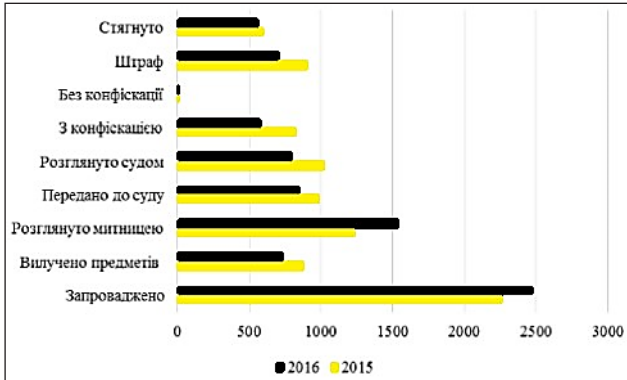


Рис. 4. Динаміка показників порушення митних правил на Закарпатській митниці за 2015–2016 рр. у кількісному вираженні

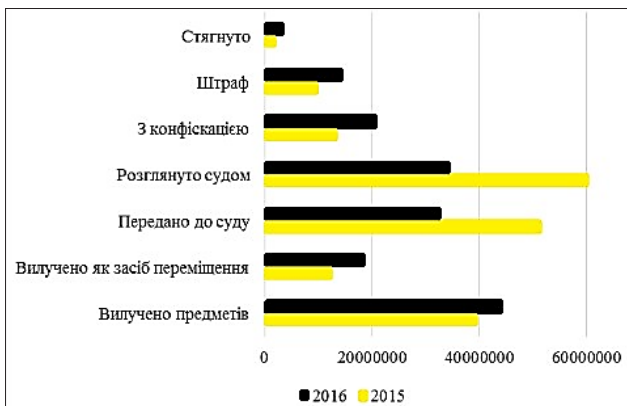


Рис. 5. Динаміка показників порушення митних правил на Закарпатській митниці за 2015–2016 рр. у вартісному вираженні, грн

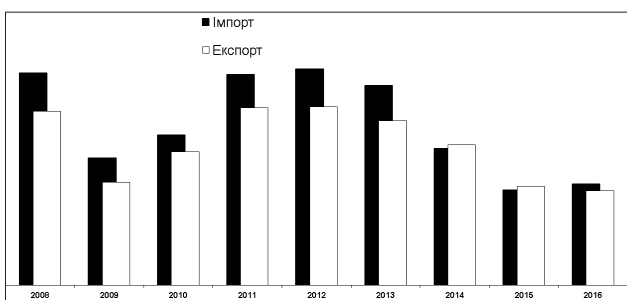


Рис. 6. Обсяги імпорту та експорту в зовнішньоекономічній діяльності України, 2010–2016 роки [7]

Але навіть у зазначені роки, коли у зовнішньоторговельних відносинах було досягнуто найвищих показників за останні шість років, мало місце від'ємне сальдо. У 2014–2016 роках у цій сфері загалом намітився спад (у 2014 році обсяг експорту становив 53901,68 млн. дол., імпорту – 54428,71 млн. дол.; у 2015 році – експорту – 38 134,8 млн. дол., імпорту – 37502,28 млн. дол.; у 2016 році обсяг експорту становив 36364,68 млн. дол., імпорту –

38870,71 млн. дол.). Одна з причин цього, на нашу думку, – наслідок агресивної політики Російської Федерації щодо України.

Головними бюджетоформуючими товарами в цілому по Україні 2016 року були: нафта, продукти її перегонки та природний газ; електротехнічне обладнання; продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості; ядерні реактори; пластмаси, полімерні матеріали; недорогі метали та вироби з них; готові харчові продукти.

Водночас кожен із регіонів має свої особливості. Зокрема, по Чопській митниці (Закарпатська область) до таких товарів у 2016 році належали машини автоматичного оброблення інформації, телефонні апарати, автомобілі легкові, полімери етилену, обладнання друкарське, вироби з пластмаси, трактори, папір та картон, прокат плоский, продукти високотемпературної перегонки. Слід зауважити, що зазначена митниця має пункти пропуску на кордонах зі Словацькою Республікою (5 пунктів), Угорською Республікою (7 пунктів) та Румунією (6 пунктів), які є державами – членами Європейського Союзу. Тобто зріз даних по цій митниці характеризує відносини, що складаються у зовнішньоекономічній сфері загалом та інституту митних режимів зокрема між Україною та ЄС. Характерно, що значна кількість перерахунків митниці надходить від доволі обмеженого кола суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Так, у 2016 році 1540,0 млн. грн., що становить 56,8% усіх перерахунків митниці, сплачено лише двадцятьма основними бюджетоформуючими платниками податків зони діяльності митниці, у т. ч. ТОВ «Самсунг електронікс Україна Компані», ТОВ «Порше Україна», ПрАТ «Єврокар», ПП «ОККО-Бізнес Контракт» та інші.

Висновки і пропозиції. Проходження митного контролю є необхідною, але і не достатньою умовою завершення митного оформлення, адже, окрім митного контролю, товари та предмети, що переміщуються через митний кордон України, можуть підлягати також санітарному, ветеринарному, фітосанітарному, радіологічному та екологічному контролю.

Митний контроль є одним з головних завдань, які покладені на митні органи України. Саме тому одним з головних напрямів сучасної митної політики України повинно бути вдосконалення процедури митного контролю, яка полягатиме у впровадженні нових форм та методів здійснення митного контролю в країні.

Встановлено, що основною і найбільш поширеною формою митного контролю є перевірка документів та відомостей, іншими формами є митний огляд та переогляд товарів, ручної поклажі, багажу, транспортних засобів, а також особистий огляд громадян.

Визначено особливе місце митного контролю у структурі забезпечення правоохоронної діяльності митних за такими ознаками, як: виключна компетенція митних органів у здійсненні митного контролю; нормативність організації здійснення митного контролю, в тому числі його форм, їх сталість на певному етапі розвитку митних правовідносин; забезпечення за допомогою здійснення форм митного контролю принципу законності,

охорони прав та законних інтересів суб'єктів у сфері митних правовідносин тощо.

Надано організаційно-економічна характеристика Закарпатській митниці ДФС. За 2016 рік Закарпатською митницею ДФС забезпечено надходження податків і зборів до Державного бюджету на загальну суму 3112,6 млн. грн, що на 399,4 млн. грн більше відповідного показника 2015 року (2713,2 млн. грн).

За досліджуваний період 2013–2015 рр. спостерігається чітка тенденція до зменшення кількості пропущених через митний кордон України повітряних суден, зростання кількості пропущених вантажних вагонів та кількості легкових автомобілів.

За період 2013–2015 рр. можемо стверджувати, що у 2015 р. у порівнянні з 2013 р. чисельність громадян України, які виїхали до Європи зросла на 2,5%, а тих, які повернулися – зросла на 3,4%. Варто зауважити, що мова йде не про постійне, а про наявне населення, з урахуванням тимчасово вибулих і тимчасово прибулих громадян.

У тому числі по пунктах пропуску найбільший міграційний потік спостерігається за весь аналізований період за напрямом 305020400 П/п «Чоп – Захонь». За станом на 01.01.2016 р. кількість громадян, які виїхали з України становила 1 млн. 79 тис. осіб, прибули в Україну – 1 млн. 316 тис. осіб. Найменший міграційний потік

спостерігається за весь аналізований період 2013–2015 рр. за напрямом 305060800 П/п «Ужгород – аеропорт». За станом на 01.01.2016 р. кількість громадян, які виїхали з України через цей пункт пропуску становила всього 146 осіб, прибули в Україну – 187 осіб.

Бюджетоформуючими товарами по Чопській митниці (Закарпатська область) у 2015 році були машини автоматичного оброблення інформації, телефонні апарати, автомобілі легкові, полімери етилену, обладнання друкарське, вироби з пластику, трактори, папір та картон, прокат плоский, продукти високотемпературної перегонки. Дана митниця має пункти пропуску на кордонах зі Словацькою Республікою (5 пунктів), Угорською Республікою (7 пунктів) та Румунією (6 пунктів), які є державами – членами Європейського Союзу. Тобто зріз даних по цій митниці характеризує відносини, що складаються у зовнішньоекономічній сфері загалом та інституту митних режимів зокрема між Україною та Європейським Союзом.

Встановлено, що основними способами вчинення порушень митних правил є дії, спрямовані на переміщення товарів через державний кордон України з приховуванням від митного контролю, дії, спрямовані на переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України поза митним контролем, а також недекларування товарів і транспортних засобів.

Список літератури:

1. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія / І.Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2009. – 543 с.
2. Приймаченко Д.В. Адміністративна діяльність митних органів у сфері реалізації митної політики держави / Д.В. Приймаченко ... автореф. д.е.н., Ірпінь, 2007. – 43 с.
3. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) / монографія. – Одеса: АТ «ПЛАСКЕ», 2009. – 628 с.
4. Офіційний портал Державної служби статистики України [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Офіційний портал Територіальних органів ДФС у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zak.sfs.gov.ua/dfs-u-regioni/mitnitsya/kontakti/>
6. Звіт про кількість пропущених через митний кордон України транспортних засобів і вантажів Закарпатської митниці (форма № ДМС-7) за 2013–2015 рр.
7. Пункти контролю: Чоп, Ужгород, Дякове: матеріали з Вікіпедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>
8. Звіт про виконання Плану роботи Закарпатської митниці ДФС за 2016 рік.

Горященко Ю.Г., Кравченко С.В.

Університет таможенного дела и финансов

ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ЗАКАРПАТСКОЙ ТАМОЖНИ И ЕГО СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Аннотация

В статье изложены результаты анализа теоретико-методических основ формирования и реализации таможенной политики Украины с помощью таможенного контроля. Исследована деятельность Закарпатской таможни. Изучены и проанализированы статистические показатели таможенного контроля и таможенного оформления товаров за 2013–2015 годы. Исследованы особенности проведения таможенного контроля в Украине. Разработана стратегия таможенной политики в контексте обеспечения экономической безопасности государства, в том числе: предложены пути совершенствования методов контроля за перемещением товаров, а также усовершенствование информационного обеспечения таможенного контроля в системе реализации таможенной политики государства.

Ключевые слова: таможенный контроль, таможенная политика, таможня, технологические схемы, пошлина, статистика, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт.

Goryaschenko Y.G., Kravchenko S.V.

University of Customs and Finance

CUSTOMS CONTROL OF TRANSCARPATHIAN CUSTOMS AND IT'S STATISTICAL SUPPORT

Summary

The results of analysis of theoretical and methodological bases of forming and realization of customs policy of Ukraine are in-process expounded by means of custom control. Activity of the Transcarpathian custom is investigational. The statistical indexes of custom control and custom registration of commodities are studied and analysed for 2013–2015. The features of realization of custom control are investigational in Ukraine. Strategy of customs policy is worked out in the context of providing of economic security of the state, including: the ways of perfection of control methods are offered after moving of commodities, and also improvement of the informative providing of custom control in the system of realization of customs policy of the state.

Keywords: customs control, customs policy, customs, technological schemes, duty, statistics, foreign economic activity, exports, imports.

УДК 336.1

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Грубляк О.М., Іванюк М.А.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Досліджено значення та особливості фінансового забезпечення інноваційної діяльності для забезпечення економічного зростання національної економіки. Визначено, що основними джерелами фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні є власні кошти підприємств, кошти держави, іноземних інвесторів та інші джерела. Проаналізовано основні тенденції фінансового забезпечення України у 2011–2016 роках. Встановлено, що державна інноваційна політика не сприяла достатньому розвитку інновацій протягом аналізованого періоду.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, фінансове забезпечення, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, джерела фінансування.

Постановка проблеми. Складовою економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності економіки України є забезпечення інноваційного розвитку. Саме інноваційний розвиток дасть змогу Україні найефективніше використовувати наявний потенціал, щоб посісти належне місце серед лідерів міжнародного співтовариства. Пріоритетом економічних перетворень в Україні є орієнтація на соціально спрямовану, збалансовану ринкову економіку, що базується на інвестиційно-інноваційній моделі та здобутках науково-технічного прогресу (НТП).

Розгортання фінансової кризи на тлі структурних деформацій української економіки, пов'язаних з її низькою продуктивністю, високою енергоємністю, технологічною неоднорідністю та відсталістю, переважанням сировинного не диверсифікованого експорту, зумовлює необхідність підвищення конкурентоспроможності реального сектора та ролі інновацій і трансферу технологій у його відродженні. Здатність підприємств акумулювати відповідну кількість фінансових ресурсів дозволяє швидко вивести інновації на ринок та отримати комерційний успіх.

Проте, постає проблема фінансування інноваційної діяльності, яка залишається невирішеною,

оскільки вітчизняні інвестори не мають достатньої кількості фінансових ресурсів для вкладення коштів, а іноземні інвестори не зацікавлені у фінансуванні інноваційних проектів в Україні.

Маючи потужний інноваційний потенціал Україна неефективно його використовує: більше половини використовується за межами науково-технічної та інноваційної діяльності. Нестача фінансових ресурсів призвела до фактичної ізоляції наукових установ від підприємницької сфери та реалізації масштабних проектів національного значення. Тому постала проблема чіткого уявлення та обґрунтування стосовно цілісного фінансового механізму забезпечення розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності. Саме розробка ефективної державної політики фінансового забезпечення дасть змогу покращити інвестиційний клімат в країні та створити сприятливі умови для розвитку нововведень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед відомих авторів, які займалися вивченням процесу фінансового забезпечення інноваційного розвитку є: І. Кобушко [4], який обґрунтував необхідність переходу України на інноваційний шлях розвитку, І. Власова [5] – розглянула фінансування інноваційної сфери в розвинених

країнах, О. Корольова-Казанська [6] охарактеризувала особливості залучення до фінансування інноваційної діяльності позикових коштів, В. Костюченко [6] дослідив правовий аспект формування та використання джерел фінансування інноваційного розвитку.

Сучасна фінансова політика забезпечення інноваційного розвитку не повністю реалізує взаємозалежність процесів фінансового забезпечення, оскільки в країні відсутній чіткий механізм конкуренції, що заохочував би підприємства фінансувати інноваційну діяльність. У вітчизняних і наукових джерела бракує робіт з викладенням інформації стосовно модернізації фінансової системи країни з використання фактора удосконалення інноваційного розвитку, а також принципів обґрунтування політики фінансового забезпечення інноваційного розвитку.

Мета статті. Метою цього дослідження є визначення джерел фінансового забезпечення інноваційного розвитку країни та здійснення комплексного аналізу фінансування інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічно розвинені країни у своїй економічній політиці вже давно орієнтуються на розробку і впровадження науково-технічних інновацій та передових технологій. В Україні ж кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю з кожним роком суттєво зменшується. Головною причиною таких скорочень була і залишається проблема фінансування розвитку інноваційної діяльності.

Розвиток інноваційної діяльності та економічний ефект від її здійснення, насамперед, пов'язаний з пошуком ефективних джерел залучення фінансових ресурсів. Наявна фінансова політики не в повною мірою реалізує взаємозалежності процесів фінансового забезпечення, оскільки в країні відсутній дієвий механізм конкуренції, який б стимулював та заохочував вітчизняні та іноземні підприємства фінансувати інноваційні проекти.

Система фінансового забезпечення інноваційної діяльності – це сукупність економічних відносин спрямованих на пошук, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів. У науковій літературі не має чіткого формулювання даного поняття, проте проведений аналіз теоретико-методологічних концепцій фінансового забезпечення та їх узагальнення дає можливість виокремити низку особливостей його трактування у теорії та практиці.

С.І. Юрій, В.М. Федосов трактують фінансове забезпечення як формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатньому розмірі та їх ефективне використання з виділенням п'яти основних елементів фінансового забезпечення: самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування, оренда, інвестування [1, с. 56].

В.М. Опарін характеризує фінансове забезпечення як один з методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток країни, як підсистему фінансового механізму. На його думку фінансове забезпечення реалізують на підставі відповідної системи фінансування, яке можна здійснювати у трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування [2, с. 25].

У практичній діяльності процес фінансового забезпечення реалізується за допомогою системи елементів фінансового забезпечення. Як свідчить світова практика, фінансове забезпечення ґрунтується на таких принципах:

1) чітка цільова орієнтація системи – підвищення обсягу та забезпечення швидкого й ефективного використання фінансових ресурсів для впровадження сучасних науково-технічних досягнень з метою збільшення фінансової віддачі та отримання комерційної вигоди;

2) юридична захищеність та обґрунтованість використаних фінансових ресурсів – базується на основі законів і тенденцій науково-технічного й інноваційного розвитку, забезпечується застосуванням ефективних методів використання фінансових ресурсів для впровадження сучасних технологій;

3) множинність джерел фінансового забезпечення – фінансування інноваційного розвитку повинно здійснюватись за умови залучення всіх суб'єктів до процесу фінансування інноваційних процесів;

4) широта і комплексність системи – можливість охоплення максимально широкого кола технічних і технологічних новинок і напрямів їх практичного використання;

5) адаптивність і гнучкість – передбачає здатність усієї системи фінансування та її окремих елементів швидко реагувати на зміни внутрішніх і зовнішніх факторів для забезпечення максимального ефекту від впровадження інноваційного проекту;

6) пріоритетність інноваційних проектів – акумуляція фінансових ресурсів та їх спрямування на впровадження стратегічно важливих інноваційних проектів, реалізація яких передбачає модернізацію та комплексну перебудову вітчизняної економіки, впровадження передових здобутків наукової та науково-технічної діяльності;

Слід зазначити, що фінансування інноваційної діяльності здійснюється за рахунок чітко визначених джерел. Проте, враховуючи всі ризики та невизначеності важливо використовувати диверсифіковані джерела фінансування для досягнення їх ефективності та адаптивності вимогам ринку.

Досліджуючи джерела фінансування інноваційної діяльності, доцільно було б розглянути їх з погляду рівнів економічної системи: на рівні макроекономіки – державні фінанси, на рівні мікроекономіки – фінанси суб'єктів господарювання, на рівні світового господарства – міжнародні фінанси.

Враховуючи зазначені рівні, у структурі фінансового забезпечення інноваційного розвитку виділяють джерела: за рахунок державних фінансів – кошти державного та місцевих бюджетів; за рахунок коштів суб'єктів господарювання – власні кошти підприємств; зі складу фінансового ринку – фінансові ресурси банківських та небанківських фінансово-кредитних установ; за рахунок міжнародних фінансів – кошти іноземних інвесторів та інші зовнішні вкладення в інноваційні проекти.

Чинне законодавство України визначає такі джерела фінансування інноваційної діяльності: кошти Державного бюджету України; кошти

місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; інші джерела, не заборонені законодавством України.

На основі табл. 1 розглянемо та проаналізуємо джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні протягом 2011–2016 років.

Аналізуючи дані табл. 1 за 2011–2016 роки спостерігається тенденція до збільшення фінансування інноваційної діяльності за останні роки на 8895,6 млн. грн. або на 62% у 2016 році, порівнюючи з 2011 роком.

Найменше фінансових ресурсів було витрачено у 2014 році – 7695,9 млн. грн., а найбільше у 2016 році – 23229,5 млн. грн. Тобто спостерігається суттєве збільшення фінансування інноваційної діяльності у 2011 році порівняно з 2016 роком майже 9000 млн. грн.

Найбільшу частку у фінансуванні інноваційної діяльності у 2016 році, як і в попередні роки, займають власні фінансові ресурси суб'єктів господарювання – 94,9%, тобто підприємства активно вкладають частину прибутку у власний інноваційний розвиток. Це свідчить про поживлення інноваційної активності вітчизняних підприємств. У 2011 році частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів підприємств становила 52,6%, у 2012 році даний показник становив 63,9%, у 2013 році – 72,9%, у 2014 році – 85%, у 2015 році – 97,2%. Такий динамічний розвиток інноваційної активності суб'єктів господарювання характеризується збільшенням обсягів реалізації продукції та доходів, розширенням ринків збуту готової продукції, збільшенням кількості робочої сили тощо.

Саме підприємці є основними суб'єктами інноваційної діяльності, вони постійно прагнуть матеріалізувати та продати на ринку необхідний товар, завжди працюють над комерціалізацією нових ідей. Перевагою залучення саме власних коштів є підвищення фінансової стійкості, зменшення витрат на зовнішнє фінансування. У ринковій економіці інвестор буде зацікавлений у фінансуванні інноваційного проекту, тільки тоді, коли він буде впевнений що власник розпочав свій бізнес за рахунок власних фінансових ресурсів.

Державна підтримка інноваційної діяльності займає незначну частку у загальній сумі витрат. Питома вага державного фінансування інноваційних проектів у 2011 році становила 1,04%, у 2012 році – 22,5%. Причиною такого різкого зростання фінансування у 2012 році є проведення Чемпіонату світу з футболу Євро-2012, що збільшив інтерес до інвестиційно-інноваційної

діяльності з боку як вітчизняних інвесторів, так і іноземних. Цей масштабний проект позитивно вплинув на економіку України, дав можливість зміцнити міжнародний імідж країни, привабити закордонні та внутрішні інвестиції.

У 2013 – 2%, у 2014 році – 4,5%, у 2015 році – 0,5%, у 2016 році – 2,4%. Спостерігається нерівномірна тенденція фінансування, оскільки протягом аналізованого періоду відбувалися економічні спади та піднесення, що призводили до нерівномірного розподілу видатків державного бюджету. Бюджетна підтримка інноваційної діяльності дає змогу проводити багато науково-дослідних робіт, які рідко є прибутковими. Протягом 2011–2016 років ця підтримка була малоефективною.

Доцільно зазначає О. Чемодуров, що при збільшенні обсягу бюджетних зобов'язань та постійному дефіциті бюджету можна чітко стверджувати, що державне фінансування на найближчому перспективу не може стати основним джерелом фінансування інноваційного розвитку [3, с. 43].

Висновки і пропозиції. Отже, для забезпечення державної підтримки інноваційного розвитку України необхідно здійснити комплекс заходів, а саме: розробити та впровадити цільову державну програму інноваційного розвитку (поживлення темпів і пропорції розвитку науки, технологій; джерел фінансової підтримки); забезпечити сприятливий клімат для створення власних наукоємних виробництв; покращити банківську систему; стимулювати вкладення в інноваційну сферу; узгодити взаємодію державного та підприємницького секторів щодо впровадження інновацій; розширити міжнародне співробітництво в галузі наукових проектів та інноваційної діяльності.

Суттєвим джерелом фінансування інноваційної діяльності є кошти іноземних інвесторів, якими для України є МВФ, ЄБРР та Світовий банк. Перевагою для України фінансування даних організацій є низька вартість фінансових ресурсів, порівняно з вітчизняними, і саме отримання кредиту від міжнародних світових організацій гарантує його своєчасне повернення. Ці фактори сприяють зростанню довіри до інноваційних проектів та збільшують кількість зацікавлених інвесторів.

Проаналізувавши наведені дані, ми спостерігаємо, що частка фінансування інноваційних проектів іноземними інвесторами хаотично змінювалась. Про це свідчить питома вага у 2016 році – 0,1%, у 2014 – 0,4%, 2013 рік – 1,8%, у 2012 році – 13,1%, у 2011 році – 0,4%.

Фінансування за рахунок інших джерел також має змінну динаміку. Найбільша частка спостері-

Таблиця 1

Динаміка джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні протягом 2011–2016 років

Показник, млн. грн.	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Витрати на інноваційну діяльність за рахунок власних коштів	7585,6	7335,9	6973,4	6540,3	13427,0	22036,0
За рахунок коштів державного бюджету	149,2	224,3	24,7	344,1	55,1	179,0
За рахунок коштів іноземних інвесторів	56,9	994,8	1253,2	138,7	58,6	23,4
Інші джерела	6542,2	2925,6	1311,3	672,8	273,0	991,1
Загальна сума витрат	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7	23229,5

Джерело: розроблено авторами на основі даних Державної служби статистики України

галася у 2011 році – 45,6%, коли обсяги становили 6542,2 млн. грн. У наступні три роки спостерігається тенденція до зменшення. У 2016 році питома вага інших джерел у загальній структурі фінансового забезпечення інноваційної діяльності становила 4,3%.

З розвитком ринкової економіки збільшується попит на позиковий капітал для фінансування інноваційної діяльності, оскільки використання кредиту дає можливість швидко підвищити ефективність виробництва. Проте, на жаль, в Україні дуже мала частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок банківського сектору. Банки, оцінюючи всі можливі ризики, віддають перевагу низько технологічним галузям. Також самі підприємці мало зацікавлені в даному джерелі отримання коштів, насамперед через складність оформлення, сплату відсотків, надання майна під заставу, постійне дорожчання кредитних ресурсів.

Слід звернути увагу, що є суттєвий зв'язок між обсягом фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів та бюджетним забезпеченням. Можна зробити висновок, що зі зростанням забезпечення інновацій за рахунок власних коштів підприємств – обсяг фінансування за рахунок бюджетних коштів скорочується.

На вибір того чи того джерела фінансових ресурсів впливає досить велика кількість чинників, що зумовлюють привабливість одного джерела і перешкоджають залученню іншого. Так, на прийняття рішення про вибір засобів фінансування в процесі залучення капіталу впливає значна кількість чинників. Кожне з альтернативних джерел капіталу підлягає ретельному аналізу для з'ясування його переваг чи недоліків.

Отже, комплексний аналіз і систематизація джерел фінансових ресурсів спрямованих на інноваційний розвиток дають змогу дійти висновку, що джерелами фінансових ресурсів забезпечення інноваційної діяльності є власні кошти суб'єктів господарювання, кошти державного бюджету, місцевих бюджетів, спеціалізова-

них інноваційних фондів, кошти фінансових установ, іноземні інвестиції та приватні заощадження тощо, акумульовані з метою фінансування необхідного обсягу інноваційних витрат і забезпечення прибутку.

Із проведеного аналізу можна зробити висновок, що хоча кількість витрат на інноваційну діяльність з кожним роком збільшується, проте це все ще не є достатнім для покращення інноваційного розвитку країни. Основними джерелами фінансування є власні кошти суб'єктів господарювання та кошти іноземних інвесторів. Державна підтримка має незначну питому вагу, що негативно впливає на розвиток інновацій. Інноваційна активність населення ще досі низька, що пов'язане з недовірою до інвестиційних фондів.

Існування різного роду криз у економіці країни, означає що підтримка інноваційної діяльності як урядом, так і суб'єктами господарювання є недостатньою. Ця підтримка повинна враховувати всі фактори впливу: обмеженість державних коштів, людських ресурсів та капіталу. Тому існує необхідність у чіткій аналітиці щодо стану інноваційної сфери та кращого розуміння процесів, які стимулюють інновації, для того, щоб інноваційний розвиток перетворився на один з найважливіших факторів не тільки економіки країни, а й соціально-економічного розвитку.

Україна має різного роду потенціал, який здатний продукувати новачки у вигляді ідей, розробок, ноу-хау, проте вона має слабкий механізм впровадження даних проектів у сферу економічної діяльності.

Тому постає проблема здійснення чітких заходів впливу на інноваційну діяльність: створення сприятливого інвестиційно-іноземного клімату як для вітчизняних інвесторів, так і для іноземних; створення сприятливих умов ведення бізнесу, конкуренції; збільшення державної підтримки за рахунок різних методів впливу; стабілізація політичного клімату та удосконалення нормативно-правової бази, що за рахунок зменшення корупції та тіньового сектору економіки сприятиме поживленню інноваційної активності.

Список літератури:

1. Теорія фінансів: підручник / [П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник та ін.]; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – С. 289.
2. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. / В.М. Опарін – К.: КНЕУ, 2008. – С. 56.
3. Чемодуров О.М. Проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств / О.М. Чемодуров // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 40–49.
4. Кобушко І.М. Шляхи покращення фінансування інноваційного розвитку в Україні з використанням міжнародного досвіду / І.М. Кобушко, Е.І. Гусейнова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 124–130.
5. Власова І. Особливості фінансування інноваційної сфери в розвинених країнах світу / І. Власова // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 36–46.
6. Корольова-Казанська О. Джерела фінансування інноваційних проектів підприємства / О. Корольова-Казанська // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 280–283.
7. Костюченко В.М. Джерела фінансування інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва в Україні: правовий аспект / В.М. Костюченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2010. – Вип. 2(17). – С. 161–167.

Грубляк О.М., Іванюк М.А.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

Исследовано значение и особенности финансового обеспечения инновационной деятельности для обеспечения экономического роста национальной экономики. Определено, что основными источниками финансового обеспечения инновационной деятельности в Украине являются собственные средства предприятий, средства государства, иностранных инвесторов и другие источники. Проанализированы основные тенденции финансового обеспечения Украины в 2011–2016 годах. Установлено, что государственная инновационная политика не способствовала к состоянию развития инноваций в течение рассматриваемого периода.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, финансовое обеспечение, инновационное развитие, инновационный потенциал, источники финансирования.

Grubliak O.M., Ivanyuk M.A.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ANALYSIS OF FINANCIAL PROVIDING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE STATE

Summary

Researching the importance and features of financial support for innovative activities for economic growth of the national economy. It is determined that the main sources of financial support for innovation activity in Ukraine are own funds of enterprises, state funds, foreign investors and other sources. The main tendencies of financial support of Ukraine in 2011–2016 are analyzed. It was established that the state innovation policy did not contribute to the development of innovations in the analyzed period.

Keywords: innovation, innovative activity, financial support, innovative development, innovative potential, sources of financing.

УДК 336.13

ОЦІНКА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ БЮДЖЕТУ НЕДОБОЇВСЬКОЇ ОТГ

Грубляк О.М., Юзва О.Ю.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Досліджено сутність та значення фінансової децентралізації в Україні. Визначено теоретичну базу формування та використання фінансових ресурсів створених територіальних громад. Проведено оцінку ресурсної бази Недобоївської об'єднаної територіальної громади. Проаналізовано напрями використання фінансових ресурсів сільського бюджету Недобоївської ОТГ. Побудовано сценарій подальшого розвитку територіальної громади з обґрунтуванням перспектив залучення додаткових фінансових ресурсів та ефективним їх використанням на нагальні потреби жителів громади.

Ключові слова: децентралізація, органи місцевого самоврядування, об'єднана територіальна громада, бюджет, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. На сучасному етапі Україна неухильно спрямовує свої зусилля на реалізацію євроінтеграційного курсу, виконання міжнародно-правових зобов'язань, в тому числі з питань розвитку місцевої і регіональної демократії.

Впровадження реформи розпочато на основі Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, Програми діяльності Уряду, «Стратегії – 2020» Президента України та відповідного плану з їх

реалізації. Створення законодавчої основи щодо реформування місцевого самоврядування стало поштовхом для активізації процесу об'єднання територіальних громад, формування найбільш оптимальних їх конфігурацій, удосконалення механізмів та інструментів формування нової системи місцевого самоврядування на новій законодавчій базі.

Подальша демократизація суспільства, децентралізація влади на засадах субсидіарності були і залишаються пріоритетами України. Важливу

роль у цих процесах відіграє реформування місцевого самоврядування відповідно до основних положень Європейської хартії місцевого самоврядування. Тому підвищення ефективності управління суспільним розвитком на відповідній території є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед відомих авторів, які займалися вивченням процесу фінансової децентралізації та її значення для економічного зростання країни в цілому та громаді, зокрема, є наступні вчені: М. Баймуратов [2], Н. В. Булеца [3], О. С. Власюк [4], І. З. Сторонянська [5], Л. Д. Тулуш [6], Чекіна В. Д. [7], Ю. Шемшученко [8], Н. Янюк [9]. Так, теоретичні аспекти реформування місцевого самоврядування розкрито у працях М. Баймуратова, Н. Булеци, О. Власюка, Ю. Шемшученка [2–4, 8]; питання реформування та зміцнення фінансової бази бюджетів органів місцевого самоврядування досліджували вчені: І. Стронянська, Л. Тулуш, В. Чекіна, Н. Янюк [5–7, 9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Процес децентралізації вивчали провідні науковці, але при цьому залишається достатньо багато дискусійних питань щодо особливостей проведення процесу децентралізації, ефективності функціонування створених об'єднаних громад та вибору сценарію їх розвитку.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз фінансових ресурсів створених ОТГ, напрямів їх використання, оцінка ефективності функціонування об'єднаних громад та розробка сценаріїв їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. З початку 2015 року в Україні фактично запроваджена нова бюджетна модель, яка спрямована на забезпечення фінансової децентралізації, а саме: збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування, формування фінансово спроможних територіальних громад.

У процесі здійснення фіскальної децентралізації в Україні рішенням Чернівецької обласної ради 28 липня 2015 року був схвалений Перспективний план формування громад, а 14 серпня створені перші 10 громад в області. Зокрема, жителі сіл Долиняни, Керстенці, Недобоївці та Ставчани Хотинського району об'єдналися та створили об'єднану територіальну громаду, яка була затверджена рішенням сесії Чернівецької обласної ради від 14 серпня 2015 року № 123–33/15 «Про утворення Недобоївської сільської об'єднаної територіальної громади Хотин-

ського району Чернівецької області та призначення перших місцевих виборів».

Децентралізація – це складна й глибока реформа, яка перебудовує всю систему управління країною, позбавляючи її радянського адміністративного спадку. Європейські країни торували цей шлях десятиліттями. Разом з тим, вже сьогодні реформу можна назвати найуспішнішою. Саме завдяки передаванню повноважень і фінансів на місця громади отримали можливість самостійно ухвалювати рішення і відповідати за їх реалізацію.

Помітною є тенденція до зростання дохідної частини бюджету громад, що об'єдналися. Так, збільшення ресурсної бази об'єднаних територіальних громад відбулось через передачу з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг та держмита. Окрім того, за місцевими бюджетами закріплюється 100% податку на майно, землю. До того ж, бюджети отримують доходи через впровадження збору з роздрібного продажу підакцизних товарів за ставкою 5% від вартості реалізованого товару, закріплення за місцевими бюджетами 60% податку на доходи фізичних осіб, передачу до бюджету територіальної громади 25% екологічного податку. Разом з тим, до бюджету спрямовуватимуться 100% єдиного податку та 100% податку на прибуток установ комунальної власності [1]. Всі ці доходи поступають в один «об'єднаний» бюджет територіальної громади.

Основні показники місцевого бюджету на 2016 рік були затверджені рішенням сесії Недобоївської сільської ради від 24.12.2015 року № 35/3/15 «Про сільський бюджет на 2016 рік». У бюджеті визначено доходи загального фонду (без врахування трансфертів) у розмірі 2827 тис. грн., що на 445,2 тис. грн. перевищують доходи за 2015 рік та на 1903 тис. грн. – доходи за 2014 рік.

Основним джерелом формування доходів місцевого бюджету є податок на доходи фізичних осіб, обсяг якого у 2016 рік становить 1075 тис. грн., що на 698,9 тис. грн. більше, ніж у 2014 році та на 1075 тис. грн. – ніж у 2015 році (табл. 1).

Дане збільшення було спричинене тим, що у 2014 році лише 25% податку на доходи фізичних осіб залишалося у розпорядженні сільських рад, а у 2015 році даний податок взагалі не надходив до бюджетів сіл, тому що усі 60% ПДФО перераховувалися до районного бюджету. Тільки створення ОТГ на території даних сіл дало можливість отримувати ПДФО в місцевий бюджет.

Таблиця 1

Динаміка та склад надходжень до місцевого бюджету (без врахування міжбюджетних трансфертів) за 2014–2016 роки

тис. грн.

Назва доходів	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+,-) звітнього періоду до	
				2014 року	2015 року
Податок на доходи фіз. осіб	376,1	0	1075,0	698,9	1075,0
Акцизний податок	0	947,4	907,0	907,0	-40,4
Земельний податок з фіз. осіб	181,7	365,7	394,0	212,3	28,3
Орендна плата з юр. осіб	199,9	363,3	194,0	-5,9	-169,3
Єдиний податок з фіз. осіб	0	377,6	106,0	106,0	-271,6
Єдиний податок з с/г виробників	16,9	133,4	73,0	56,1	-60,4
Інші надходження	183,2	194,4	78,0	-88,3	-116,4

Джерело: розроблено авторами

Загальна кількість платників ПДФО у Недобоївській об'єднаній територіальній громаді становить 35. Найбільшими платниками даного податку є Ставчанський професійний ліцей, навчально-виховні комплекси сіл Недобоївці та Ставчани, загальноосвітні школи сіл Долиняни та Керстенці, ДП «Хотинське держспецлісництво АПК», ФГ «Тарас», ПП «Роса-Агро», ФГ «Нівалсад», ПП «Пан Індик».

Другим важливим джерелом наповнення бюджету громади є акцизний податок. Надходження цього податку у 2016 році складає 907 тис. грн., що на 40,4 тис. грн. менше, ніж у 2015 році та 907 тис. грн. більше, ніж у 2014 році. У Недобоївській об'єднаній територіальній громаді є 18 платників акцизного податку. Основними серед них є супермаркети «Добре» та «Холодмаркет», а також автозаправна станція у селі Недобоївці.

Наступним вагомим джерелом надходжень є земельний податок з фізичних осіб, обсяг якого у 2016 році становить 394 тис. грн., що на 28,3 тис. грн. більше, ніж у 2015 році та на 212,3 тис. грн. – ніж у 2014 році.

У процесі трансформації місцевого самоврядування принципове значення має належне забезпечення матеріально-фінансової автономії територіальних громад, яка можлива за умови реалізації конституційного принципу самостійності місцевих бюджетів. Дану тенденцію можемо прослідкувати за даними рис. 1.

Аналізуючи рис. 1 бачимо, що обсяг доходів Недобоївського сільського бюджету збільшився у 2016 році, а тому відбулося зростання фінансової спроможності територіальної громади завдяки розширенню дохідної бази місцевого бюджету. Також спостерігаємо тенденцію до зростання частки власних доходів у загальній структурі надходжень до бюджету, а саме: у 2016 році власні надходження займають 16,1%, що на 5,9% перевищить частку власних доходів у 2015 році та на 8,7% – у 2014 році. Це відбудеться завдяки тому, що збільшено перелік податкових надходжень, які зараховуватимуться до місцевого бюджету.

Однак, результатом децентралізації має бути створення спроможної громади, здатної взяти на себе повноваження і нести відповідальність за розвиток своїх територій, а зібраних податків має вистачати, щоб громадяни могли отримати якісну освіту, охорону здоров'я, комунальні послуги.

Зростання загального обсягу видатків громади відображено на рис. 2.

Ці дані підтверджують, що з 2016 року відбулося розширення повноважень громади на здійснення видатків, однак частка видатків, які фінансуються за рахунок власних надходжень зменшилася з 81% у 2015 році до 16% у 2016 році. Дана ситуація скла-

лася через те, що після створення об'єднаної територіальної громади на фінансування з бюджету ОТГ було передано 4 амбулаторії загальної практики сімейної медицини та 4 заклади освіти, фінансування яких здійснюється в основному за рахунок субвенцій із державного бюджету та, на які припадає значна частина видатків Недобоївської ОТГ (61% у загальній сумі видатків).

Після створення об'єднаної територіальної громади стало можливим здійснення капіталь-

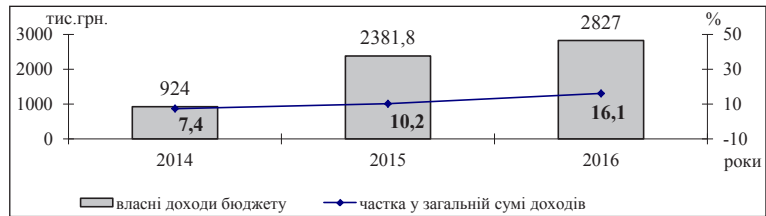


Рис. 1. Динаміка власних доходів Недобоївського сільського бюджету за 2014–2016 роки та їх частки у загальній структурі доходів

Джерело: розроблено авторами



Рис. 2. Динаміка видатків Недобоївського сільського бюджету за 2014–2016 роки

Джерело: розроблено авторами

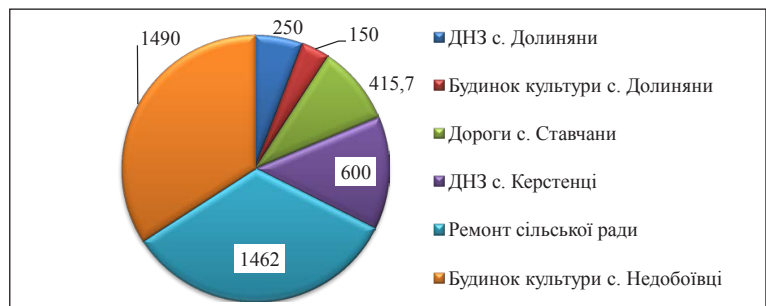


Рис. 3. Капітальні видатки Недобоївської ОТГ у 2016 році

Джерело: розроблено авторами

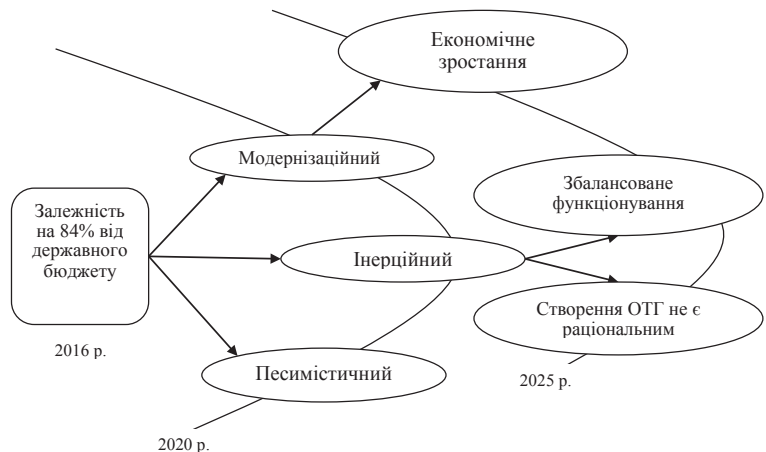


Рис. 4. Схема сценаріїв розвитку Недобоївської ОТГ

Джерело: розроблено авторами

них видатків (рис. 3), які у попередні роки не фінансувалися.

За рахунок субвенції з державного бюджету на формування інфраструктури у сумі 4367,7 тис. грн. на 2016 рік у Недобоївській ОТГ здійснено ремонт дошкільного навчального закладу у с. Долиняни та с. Керстенці, будинку культури у с. Долиняни та с. Недобоївці, відремонтувати дороги у с. Ставчани, а також приміщення сільської ради у зв'язку із збільшенням чисельності працівників.

Недобоївська об'єднана територіальна громада бачить свій розвиток як розвиток самостійного багатофункціонального утворення з стійкою та збалансованою економікою, активним і взаємовідповідальним громадянським суспільством, комфортним сільським середовищем, яке б забезпечувало високий рівень життя населення та сприятливі умови для суспільної та господарської діяльності.

Розвиток Недобоївської ОТГ до 2025 року полягає у вирішенні спільних проблем громадян усіх сіл, які увійшли до складу ОТГ та реалізації спільних завдань для економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості території, покращення якості життя у громаді завдяки ефективному використанню наявних ресурсів та реалізації спільних інтересів влади, громади та бізнесу.

Сценарій розвитку Недобоївської ОТГ на наступні роки базується на врахуванні конкурентних переваг та обмежень. Розглянемо три головних сценарії розвитку на рис. 4.

1. Песимістичний: більшість зовнішніх загроз і багато внутрішніх проблем «спрацюють» і ці ризики настануть з високою імовірністю, значно погіршать існуючу ситуацію незважаючи на зусилля з упровадження стратегії.

2. Інерційний: усе в зовнішньому оточенні «йде, як сьогодні», зовнішні можливості та загрози, що виникають, взаємокомпенсуються.

3. Модернізаційний: демонструє позитивну динаміку, яка буде можлива за умови успішної реалізації стратегії розвитку, докладання зусиль «з середини системи» або через вдалий

збіг обставин і підтримку сильних сторін громади зовнішніми можливостями.

Висновки і пропозиції. Надання органам місцевого самоврядування більш широких повноважень має на меті активізацію мотиваційного чинника розширення власної фінансової бази за рахунок внутрішніх джерел та вироблення відповідних механізмів акумуляції додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів. Завдяки дослідженню ресурсного забезпечення Недобоївської об'єднаної територіальної громади визначено, що збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування сприятиме формуванню спроможних територіальних громад, які зможуть профінансувати необхідні видатки за рахунок одержаних доходів. Зокрема, відбулося зростання власних доходів бюджету об'єднаної громади на 445,2 тис. грн, порівняно із 2015 роком.

Проведений аналіз видаткової частини сільського бюджету Недобоївської ОТГ засвідчив, що з утворенням об'єднаної територіальної громади структура видатків стає більш оптимальною та забезпечує задоволення потреб мешканців. Також створена громада повинна самостійно вирішити скільки їй потрібно закладів освіти та охорони здоров'я. Проте, важливим є здатність громади їх профінансувати, що на даний момент можливо за рахунок отримання коштів із державного бюджету, а не тільки власних доходів. Оскільки інфраструктура Недобоївської ОТГ є застарілою, то без підтримки Державного фонду регіонального розвитку та залучення іноземних інвесторів функціонування об'єднаної територіальної громади ставиться під сумнів.

Тому, нами було складено сценарій розвитку до 2025 р., представлені у вигляді схеми, що дають можливість спрогнозувати 3 можливих варіанти розвитку об'єднаної громади: модернізаційний, інерційний та песимістичний. Відповідно до запропонованої схеми, економічного зростання у Недобоївській ОТГ можна досягти завдяки модернізаційному шляху розвитку. У випадку песимістичного сценарію розвитку існування об'єднаної територіальної громади припиниться у 2020 р.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Баймуратов М. Децентралізація та компетенції місцевого самоврядування в Україні / М. Баймуратов // Віче. – 2015. – № 12. – С. 14–17.
3. Булеца Н.В. Фіскальна децентралізація та соціально-економічний розвиток регіонів / Н.В. Булеца // Ефективна економіка. – 2015. – № 12. – С. 53–58.
4. Власюк О.С. Шляхом децентралізації: виклики, ризики та пріоритети реформування регіонального розвитку в Україні / О.С. Власюк // Регіональна економіка. – 2015. – № 1. – С. 5–18.
5. Сторонянська І.З. Фінансова спроможність регіонів у контексті бюджетно-податкової децентралізації / І.З. Сторонянська, Л.Я. Бенюк // Фінанси України. – 2015. – № 6. – С. 44–57.
6. Тулуш Л.Д. Дохідна база сільських бюджетів в умовах фіскальної децентралізації в Україні / Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 39–50.
7. Чекіна В.Д. Податково-бюджетні інструменти розвитку соціальної сфери України в умовах децентралізації: аналіз та пропозиції щодо їх удосконалення / В.Д. Чекіна // Фінанси України. – 2017. – № 3. – С. 51–69.
8. Шемшученко Ю. Концептуальні проблеми регіональної політики і децентралізації влади в Україні в контексті євроінтеграційних процесів / Ю. Шемшученко // Віче. – 2015. – № 12. – С. 3–6.
9. Янюк Н. Бюджетна децентралізація та формування фінансових ресурсів на місцевому рівні / Н. Янюк // Казна України. – 2015. – № 4. – С. 16–19.
10. Сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/>

Грубляк О.М., Юзва О.Ю.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ РЕФОРМЫ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ В УКРАИНЕ НА ПРИМЕРЕ БЮДЖЕТА НЕДОБОВСКОЙ ОТГ

Аннотация

Исследовано сущность и значение финансовой децентрализации в Украине. Определено теоретическую базу формирования и использования финансовых ресурсов созданных территориальных громад. Проведено оценку ресурсной базы Недобовской объединенной территориальной громады. Проанализировано направления использования финансовых ресурсов сельского бюджета Недобовской ОТГ. Разработан сценарий дальнейшего развития территориальной громады с обоснованием перспектив привлечения дополнительных финансовых ресурсов и эффективным их использованием на потребности жителей громады.

Ключевые слова: децентрализация, органы местного самоуправления, объединенная территориальная громада, бюджет, финансовые ресурсы.

Grubliak O.M., Yuzva O.Y.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ASSESSMENT OF THE POWER DECENTRALISATION REFORM IMPLEMENTATION IN UKRAINE BASED ON THE BUDGET OF THE NEDOBOIVTSI UNITED LOCAL COMMUNITY

Summary

The essence and the efficiency of financial decentralization in Ukraine are investigated. The theoretical basis of the formation and utilization of the financial resources within created local communities are distinguished. The assessment of the resource base of the Nedobovitsi united local community is conducted. The fields of the financial resources utilization of the Nedobovitsi ULC village budget are analyzed. The model of the further development of the local community is introduced along with the grounding and highlighting of prospect for mobilization of additional financial resources and their efficient utilization for the needs of the community members.

Keywords: decentralization, local governments, united local community, budget, financial resources.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ СТРАХОВОГО ПРОДУКТУ

Губар О.Є.

Черкаський державний технологічний університет

Здійснене дослідження теоретичних та практичних аспектів розуміння сутності поняття «страховий продукт». Запропонований авторський підхід до розкриття сутності поняття «страховий продукт» з погляду таких предметних площин діяльності страховика: стратегія компанії, технології бізнес-процесів, страховий захист, документарне забезпечення страхового продукту, фінанси. Страховий продукт представлено як основну категорію страхування, яка має безпосередній вплив на фінансові результати страховика, споживчий капітал торгової марки компанії та її ринкову вартість. Отримані результати дослідження доцільно використати при формуванні вітчизняного страхового законодавства.

Ключові слова: страховий продукт, страхова діяльність, страхові операції, страхові премії, бізнес-процеси, економічна ефективність страхового продукту, страховий портфель.

Постановка проблеми. Входження України до міжнародної фінансової системи та європейський вектор зовнішньої політики обумовив швидку трансформацію страхового ринку. Адаптація національного страхового законодавства до міжнародних стандартів фінансової звітності Solvency (I,II) спонукає радикальні зміни в ключових методологічних аспектах страхової справи, зокрема, впровадження європейських підходів до класифікації страхових ризиків, законодавче закріплення основних понять – «страхова діяльність», «страхова послуга», «страховий продукт», «страховий контракт».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економічної сутності понять «страхова послуга» та «страховий продукт» займають вагомe місце у науковій думці. Вивченню цих питань присвятили свої праці В. Мюллер, М. Халлер, Д. Фарні, В. Гомелля, Д. Туленти, О. Зубець, Т. Гварліані, О. Гвозденко, В. Базилевич, К. Базилевич, О. Гаманкова, Г. Кравчук, Ю. Клапків, В. Тринчук, Т. Ротова, В. Нечипоренко та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, в працях згаданих вище науковців немає достатнього наукового осмислення змін методологічного характеру, які відбуваються в даний час на ринку страхових послуг України під впливом широкого кола зовнішніх факторів (глобальних економічних, правових, демографічних).

Мета статті. Відповідно, актуальним є напрацювання сучасних методологічних підходів до визначення природи основних понять страхування, зокрема поняття «страховий продукт», які б враховували наукове підґрунтя, напрацьований досвід страхових компаній та положення міжнародних стандартів.

Виклад основного матеріалу. В даний час відносини у сфері страхування регулюються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», Законом України «Про страхування», міжнародними угодами, ратифікованими зі Світовою організацією торгівлі. Аналіз нормативно-правової основи страхування показав відсутність законодавчо-встановлених визначень понять «страхова діяльність», «страхова послуга», «стра-

ховий продукт». Варто відзначити, що прийнята у першому читанні редакція Закону України «Про страхування» № 1797-1 від 06.02.2015 р. містить визначення поняття «страхова діяльність», яке враховує як положення Генеральної угоди про торгівлю послугами СОТ 981_017 від 15.04.1994 р., так і практичний досвід страховиків.

В практичній діяльності страхових компаній, які перш за все, керуються положеннями чинного законодавства України, поняття «страхова послуга» не застосовується. Натомість, вживаються терміни «страховий продукт», «програма страхування», сутність яких формулюється кожною компанією по-різному. Наприклад, ПрАТ «СК «Альфа» визначає страховий продукт як «набір головних та додаткових страхових послуг, викладених в договорі страхування/програмі страхування, які надаються клієнту з метою задоволення його потреб у страховому захисті. Страховий продукт – це сукупність компонентів, що включає в себе назву, позиціонування, функціональність, документарне забезпечення, ідею ціноутворення, пост продажне забезпечення та систему продажів» [17]. ПрАТ «Страхова Компанія «ПРОВІДНА» таким чином описує страхові продукти: «страхові продукти ПРОВІДНОЇ максимально стандартизовані, і, водночас, розроблені таким чином, що дозволяють запропонувати Вам умови страхування в залежності від Ваших індивідуальних потреб та рівня доходу. Страхові продукти компанії поєднані у продуктові лінійки за основними видами страхування, із яких Ви можете вибрати ті, які потрібні саме Вам. Страхові продукти всіх лінійок відрізняються простотою оформлення, багатоваріантністю умов та гнучкими тарифними сітками» [18].

Наукова думка подає визначення поняття «страховий продукт» досить різноманітно (таблиця 2).

З представлених визначень видно, що існують значні розбіжності між науковою думкою та практикою страхової діяльності щодо бачення поняття «страховий продукт». Представлені науковці, більшою мірою, пропонують абстрактні визначення, які не використовуються на практиці, наприклад, поняття «центральный продукт», «формальный продукт», «глобальный продукт» (В. Гомелля, Д. Туленти) [4, с. 252]. Переважна більшість науковців не розглядає страховий продукт як технологічний ланцюг страхових опе-

рацій та іншої діяльності, пов'язаної з наданням страхової послуги. Ми підтримуємо підхід Г. Кравчука, де страховий продукт представлено як «сукупність процедур (організаційних, інформаційних, фінансових, юридичних) і правил, об'єднаних єдиною технологією обслуговування клієнтів...» [10, с. 35] та підхід В. Тринчука та Ю. Клапків, які розглядають страховий продукт як «виробничий» процес, спрямований саме на надання страхової послуги» [11, с. 36].

Поняття «страховий продукт» є більш змістовним, ніж представлені визначення і розкривається у різних предметних площинах діяльності страховика. Пропонуємо наступні підходи до розуміння сутності такої важливої категорії страхування.

З точки зору стратегічного управління компанією, страхові продукти, які містять актуальні споживчі властивості, дають можливість досягнути запланованих фінансових цілей. Страхові продукти, що користуються попитом, є основою для створення споживчого капіталу торгової марки компанії, який безпосередньо впливає на її ринкову вартість. В якості аргументації даної тези наводимо карту стратегічних цілей страхової компанії України, де показані взаємозв'язки та рівень впливу стратегічних цілей [19].

Сучасні трансформаційні зміни економіки України позначилися на стратегіях розвитку страхових компаній. До фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. стратегії продажів були орієнтовані на канали продажів страхових продук-

Таблиця 1

Визначення основних понять у чинному законодавстві

Нормативно-правовий акт	Визначення
Закон України «Про страхування» № 86/96-ВР від 07.03.1996 р.	Визначень понять «страхова діяльність», «страхова послуга» немає. Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів (стаття 1) [14].
Проект Закону України «Про страхування» № 1797–1 від 06.02.2015 р.	До страхової діяльності належать страхові операції та операції, безпосередньо пов'язані зі страхуванням. До страхових операцій належать такі: 1) укладення та виконання договорів страхування, перестрахування; 2) визначення розміру страхових премій, аквізиційних та інших витрат на ведення справи; 3) обслуговування заяв про здійснення страхової виплати на підставі укладених договорів, зазначених у пункті 1 цієї частини; 4) проведення оцінки ризику щодо договорів страхування (перестрахування); 5) здійснення страхових (перестрахових) виплат відповідно до укладених договорів страхування (перестрахування); 6) формування технічних резервів у порядку, визначеному Уповноваженим органом; 7) розміщення та управління коштами технічних резервів. До операцій, безпосередньо пов'язаних зі страхуванням , належать такі: 1) посередництво страховика в укладанні договорів страхування (перестрахування) на користь іншого страховика; 2) надання кредитів (позик) страховиками, які здійснюють страхування життя, страхувальникам, які уклали договори, що належать до класів страхування життя відповідно до вимог цього Закону; 3) задача в оренду майна, включеного до складу активів, призначених для покриття технічних резервів; 4) набуття та відчуження прав, отримання та продаж об'єктів, набутих страховиком (перестраховиком) у зв'язку з виконанням договору страхування (перестрахування); 5) здійснення контролю за дотриманням страхувальниками або застрахованими особами їхніх обов'язків та правил безпеки щодо об'єкту, який перебуває під страховим захистом, передбачених договором або загальними умовами страхування; 6) надання консультаційних послуг, навчання з метою підвищення кваліфікації, розроблення спеціалізованого програмного забезпечення, пов'язані зі страховими операціями; 7) проведення регресних процедур та процедур звернення стягнення за зобов'язаннями страхувальника; 8) визначення причин та обставин випадкових подій, що мають ознаки страхового випадку; 9) визначення суми шкоди та обсягу відшкодувань й інших виплат за договорами страхування; 10) визначення вартості об'єкту страхування; 11) операції, спрямовані на запобігання зростанню або зменшенню наслідків страхових випадків або фінансування цих операцій із фондів, визначених у статті 108 цього Закону; 12) управління активами, що приймаються до розрахунку наявного регулятивного капіталу (стаття 3) [15].
Генеральна угода про торгівлю послугами. Світова організація торгівлі 981_017 від 15.04.1994 р.	(а) фінансовою послугою є будь-яка послуга фінансового характеру, яку пропонує постачальник фінансових послуг будь-якої країни-Члена. Фінансові послуги включають всі страхові послуги, а також послуги, пов'язані зі страхуванням, банківські та інші фінансові послуги (крім страхових). Фінансові послуги включають такі види послуг: Страхові послуги та ті, що пов'язані зі страхуванням (i) пряме страхування (в тому числі спільне страхування): (А) життя; (В) не пов'язане із страхуванням життя; (ii) перестрахування і передача частини операцій; (iii) страхове посередництво, таке як брокерське та агентське; (iv) допоміжні послуги щодо страхування, такі як консультаційні, актуарні, оцінка ризику та послуги щодо врегулювання претензій (стаття XXVIII) [16].

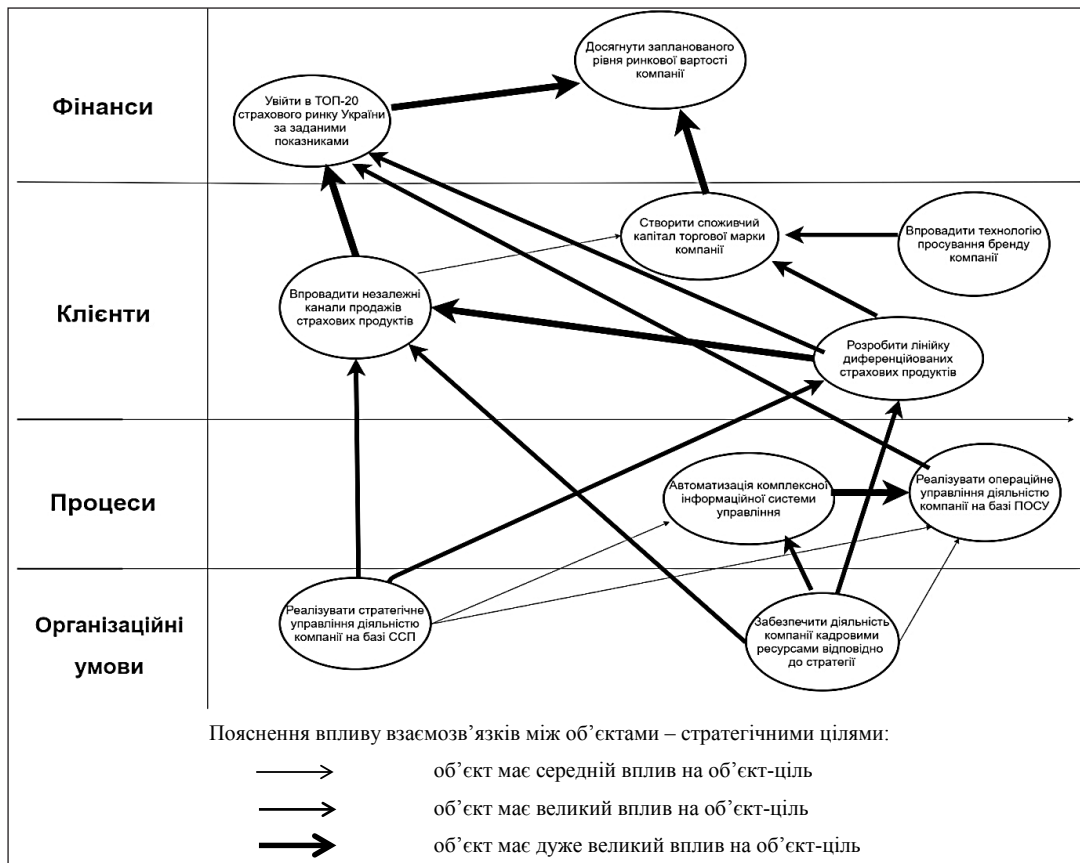


Рис. 1. Роль страхових продуктів в стратегічних цілях компанії

Таблиця 2

Визначення поняття «страховий продукт» науковою думкою

Автор	Визначення
В. Мюллер, Німеччина	Обсяг інформації, в якому зазначено умови видачі майнової гарантії. Є матеріальним і надається у формі договору [1, с. 71].
М. Халлер, Німеччина	Страховий продукт – можливість розпоряджатися страховим забезпеченням, що уособлюється в страховому полісі й діях страховика протягом терміну дії договору, формуючи оптимальне співвідношення між преміями й виплатами [2, с. 271].
Д. Фарні, Німеччина	Нематеріальне благо, що формується як комплексна система і містить підсистему забезпечення, ризикову й накопичувальну підсистеми [3, с. 153].
В. Гомелля, Д. Туленти, Російська Федерація	Страховий продукт – гарантія страхового захисту, не матеріалізована до моменту виплати, що має трирівневу структуру: центральний продукт – власне страхову гарантію; формальний продукт – умови укладання договору, певні характеристики якості; глобальний продукт – доповнення системою доставки до страхувальника, регламентованим порядком розгляду претензій і додатковими послугами [4, с. 252].
О. Зубець, Російська Федерація	Набір послуг з попередження й ліквідації наслідків конкретного переліку несприятливих подій, визначених у договорі страхування, що надається компанією клієнту. Головний зміст продукту – відшкодування збитку при настанні страхової події, що виражається у наборі основних послуг [5, с. 31].
В. Базилевич, Україна	Страховий продукт – це виконання комплексу цивільно-правових зобов'язань договірних сторін із захисту майнових інтересів страхувальника в разі настання страхових випадків. Фактично це виконання зобов'язань страховиком перед страхувальником [8, с. 207].
Г. Кравчук, Україна	Страховий продукт – це сукупність процедур (організаційних, інформаційних, фінансових, юридичних) і правил, об'єднаних єдиною технологією обслуговування клієнтів, і законодавчо встановлених, і розроблених самостійно страховою компанією щодо ефективного здійснення конкретних видів страхування певною компанією у відповідності до її політики і корпоративної культури й в обов'язковому порядку формалізованих у відповідній документації, через яку певний продукт пропонується (може бути запропонованим) на ринку страхових послуг потенційним споживачам [10, с. 35].
В. Тринчук, Ю. Кляпків, Україна	Страховий продукт як таке сполучення факторів виробництва, що дозволяє страховику надавати страхову послугу. Тобто «виробничий» процес, спрямований саме на надання страхової послуги. Страховий продукт в значній мірі прив'язаний не до клієнта, а до об'єкту страхування і являє собою комплексне страхове покриття, яке забезпечене сервісним обслуговуванням з урахуванням потреб конкретного клієнта [11, с. 36].
В. Нечипоренко, Україна	Комплекс цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством [13, с. 124].

тів, де переважав корпоративний сегмент (банки, автосалони, лізингові компанії, туристичні компанії тощо). В такій схемі дистрибуції страхова послуга виступала додатком до основної купівлі (машини, квартири, туристичної подорожі), умови страхування не були першорядним і акцент ставився на невелику ціну. Відповідно, за такими каналами реалізовувалися недорогі страхові продукти із незначним страховим покриттям, які не враховували реальних потреб страхувальника і, відповідно, не мали споживчої цінності.

На даний час ситуація протилежна – з метою утримання позицій на страховому ринку стратегічні цілі компаній переорієнтовуються з фінан-

сових показників на страхові продукти та якість надання страхових послуг. Стратегії продавців більшою мірою зорієнтовані на споживачів-фізичних осіб, яким пропонуються страхові продукти, що повністю задовольняють потреби у страховому захисті та містять багато сервісних послуг. За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг в Україні, за 6 місяців 2017 року рівень зростання обсягів продажів страхувальникам-фізичним особам значно перевищив корпоративний сегмент (таблиця 3) [20], [21].

З точки зору споживчих властивостей, страховий продукт представляє собою унікальні

Таблиця 3

Рівень зростання збору страхових премій страховими компаніями України за 6 місяців 2017 р.

№ з/п	Види страхування	Рівень зростання 6 місяців 2017 / 6 місяців 2016, %	
		Страховальники – фізичні особи	Страховальники – юридичні особи
1	Добровільне страхування наземного транспорту (крім залізничного)	13,9	15,5
2	Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів	7,2	2,2
3	Добровільне страхування майна	25,5	3,5
4	Добровільне медичне страхування	11,4	21,8
5	Добровільне страхування від нещасних випадків	34	-
6	Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	51,4	-
7	Добровільне страхування відповідальності	45,1	13,4
	Разом	15,3	6,7

Таблиця 4

Приклади сервісних послуг за страховим продуктом «КАСКО» у компаній з іноземним капіталом [22], [23]

Страхова компанія «УНІКА» UNIQA Insurance Group	PZU Україна Група PZU
Додаткові послуги: – евакуація автомобіля при дорожньо-транспортній пригоді (надалі – ДТП) або поломці; – евакуація електромобіля до найближчої сертифікованої дилерської станції технічного обслуговування (надалі – СТО) за умови, що автомобіль не може пересуватися; – евакуація електромобіля до місця проживання клієнта; – зарядка електромобіля; – заміна пошкодженого колеса; – аварійне відкриття замків, дверей; – розміщення несправного автомобіля на стоянці, що охороняється; – доставка запасних частин.	Додаткові послуги: – підмінний автомобіль або таксі на час ремонту машини; – заміна колеса; – запуск двигуна; – евакуатор.
Організаційні послуги в режимі 24/7: бронювання століків в кафе, ресторанах, квитків, готелів, доставка квітів, аварійні чи ремонтні послуги тощо (оплата організованих послуг проводиться клієнтом самостійно).	Послуга «єврокомісар PZU»: допомога професіонала при ДТП у оформленні заяви на місці, заповненні європротоколу, консультації на місці події (як уникнути штрафів, зберегти водійське посвідчення тощо).
Інформаційні послуги в режимі 24/7: надання інформації за організаційними послугами, а також про місцезнаходження заправочної станції, автосалонів, СТО, допомога в навігації тощо.	Інформаційний та технічний супровід в режимі 24/7.
Експрес врегулювання страхового випадку. Онлайн оформлення документів без огляду автомобіля, якщо: – страхова подія сталася без участі третіх осіб та інших автотранспортних засобів; – страхувальник повідомив СК «УНІКА» про випадок з місця події; – прогнозована вартість ремонту не перевищує 25 000 грн; – пошкоджено не більше трьох елементів автомобіля.	Дистанційне врегулювання страхового випадку. У разі ДТП водію потрібно зателефонувати до контакт-центру компанії, після чого оператор організує всю необхідну допомогу та спрямовує автомобіль безпосередньо на СТО, з яким співпрацює PZU. Подальше врегулювання відбувається без особистої участі клієнта. Клієнт забирає відремонтований автомобіль та надає його для контрольного огляду представнику страховика.
Середній строк виплати: 7 робочих днів	Середній строк виплати: 15 робочих днів

умови страхування, які задовольняють потреби клієнта у страховому захисті. В процесі розроблення нового страхового продукту, перш за все, створюється маркетингова модель, яка визначає основні споживчі властивості страхового продукту, конкурентні переваги, цільову аудиторію, канали продажів, позиціонування. Фінансово-економічна модель страхового продукту розраховує мінімально-необхідний вхідний грошовий потік за продуктом, рентабельність, рівень збитковості, розмір власного утримання.

Дані маркетингової та фінансово-економічної моделі слугують основою для розроблення умов страхування, які обов'язково включають наступні елементи: характеристики об'єкта, що приймається на страхування (чи осіб, які підлягають страхуванню за особистим страхуванням), перелік об'єктів, які не приймаються на страхування (чи осіб, які не підлягають страхуванню за особистим страхуванням), страхові ризики, страхові випадки, обмеження страхового покриття та виключення зі страхових випадків, причини відмови у виплаті страхового відшкодування (страхової виплати), страхову суму (або порядок визначення страхової суми за майновим страхуванням), територію дії договору страхування. На підставі затверджених умов розраховуються страхові тарифи та корегувальні коефіцієнти та формуються програми страхування, які включаються до складу страхового продукту.

Нині, в умовах зростання рівня конкуренції та, водночас, падіння купівельної спроможності національної валюти, користуються попитом страхові продукти, які мають такі споживчі властивості:

- прості та зрозумілі страхувальникові умови страхування;
- просте та зручне оформлення договору страхування (з можливістю оформлення через мережу Internet);
- просте та швидке обслуговування в разі настання страхового випадку (з можливістю дистанційного врегулювання страхового випадку через мережу Internet);
- додаткові сервісні послуги;
- технічна та інформаційна підтримка клієнта в режимі 24/7;
- європейський сервіс обслуговування;
- швидкі строки здійснення виплати страхового відшкодування.

В даній площині дослідження, страховий продукт – це набір страхових та супутніх до них послуг (медичних, з ремонту автотранспортних засобів, консультаційних, ін.), викладених в договорі страхування, які надаються страхувальнику (застрахованій особі чи іншій особі, визначеної договором страхування або чинним законодавством) в разі настання страхового випадку чи іншої події, передбаченої договором страхування.

З точки зору операційної діяльності страховика, страховий продукт представляє собою мережу взаємоузгоджених бізнес-процесів страхової компанії, регламентованих технологічними картами, котрі виконуються та постійно вдосконалюються. На рисунку 2 представлені основні процеси та процеси забезпечення страхової діяльності, які перш за все мають бути налагоджені та взаємоузгоджені, адже це є основою для забезпечення встановлених показників економічної ефективності та якості страхового продукту.



Рис. 2. Погляд на страховий продукт з точки зору процесного управління

Джерело: розроблено автором

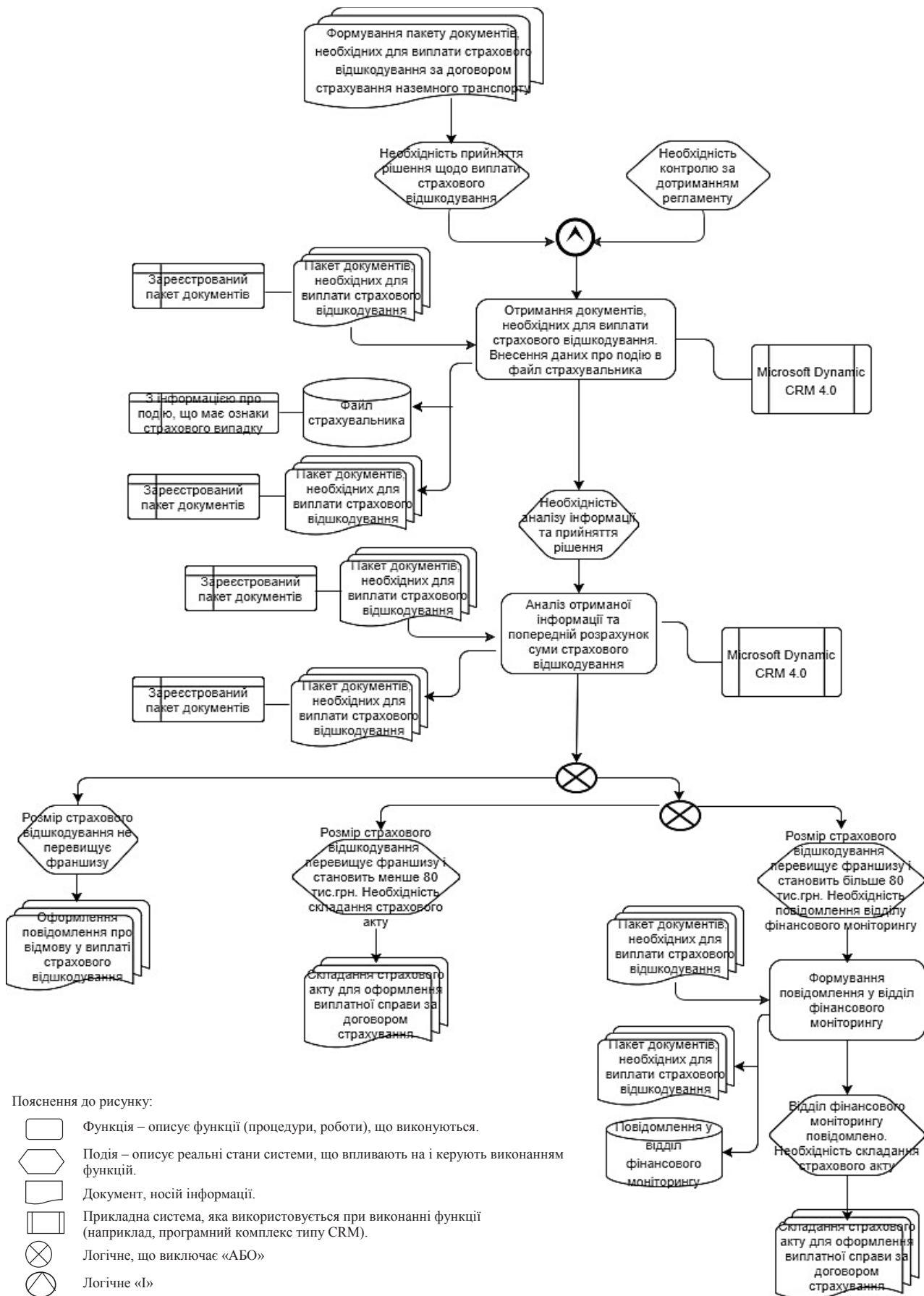


Рис. 3. Процес прийняття рішення про здійснення виплати страхового відшкодування за договорами страхування наземного транспорту

(нотація APIC, модель рівень EPS, розроблено автором)

Неможливо розглядати страховий продукт як щось окреме від процесів страхової компанії. Страховий продукт являє собою узгоджену технологію бізнес-процесів, починаючи з первинного контакту з клієнтом і завершуючи здійсненням виплати страхового відшкодування. В даному разі, страховий продукт, що представлений мережею бізнес-процесів компанії, розкриває відповіді на питання «яким чином?» – здійснюється оцінка ризику, продаж та укладення договору страхування, врегулювання страхового випадку, виплата страхового відшкодування. Наприклад, положення договору страхування про порядок здійснення виплати страхового відшкодування з точки зору бізнес-процесів страховика має наступний вигляд (рис. 3).

Отже, з точки зору процесного підходу до управління, страховий продукт – це затверджена технологія продажів, оцінки страхового ризику, надання страхової послуги та інших операцій страховика, пов'язаних з конкретними умовами договору страхування. Впровадження нового страхового продукту досить часто вимагає здійснення змін в технологіях – наприклад, за страхуванням від кібер-ризиків необхідна розробка нових методик оцінки страхових ризиків та визначення розміру збитку страхувальника, а, відповідно, розроблення та впровадження в діяльність нових бізнес-процесів.

З точки зору документарного забезпечення, страховий продукт представлений в базі знань страхової компанії сукупністю документів, на підставі та за допомогою яких надається страхова послуга та виконуються інші операції страховика, пов'язані з умовами конкретного договору страхування. Страховий продукт представлений такими моделями:

- фінансово-економічна модель;
- маркетингова модель;
- виробнича модель, яка, власне і складається зі страхових документів.

До складу виробничої моделі страхового продукту можуть бути включені наступні документи: опис страхового продукту; політика з андеррайтингу; типові форми документів (заява на страхування, анкета оцінки страхового ризику, договір страхування, заява-повідомлення про подію,

що має ознаки страхового випадку), інструкції по заповненню типових форм документів та зразки заповнення, методика врегулювання збитків, навчальний курс для страхових агентів. Перелік документів встановлюється за кожним страховим продуктом окремо відповідно до його умов.

З погляду фінансів страховика, реалізація страхового продукту забезпечує вхідний грошовий потік. Економічна ефективність страхового продукту визначається наступними показниками:

- мінімальний валовий обсяг страхових платежів за страховим продуктом за рік (розраховується як сума зібраних страхових платежів за продуктом);

- коефіцієнт фінансового результату за страховим продуктом (розраховується як відношення різниці між заробленими страховими платежами за продуктом, сумою фактичних та резерву збитків, сумою витрат на ведення справи до зароблених страхових платежів за продуктом);

- коефіцієнт росту загального обсягу страхових платежів по відношенню до обсягу страхових платежів за аналогічний минулий період за страховим продуктом;

- коефіцієнт виплат за страховим продуктом (розраховується як відношення суми фактичних та резерву збитків до валових страхових платежів);

- коефіцієнт збитковості за страховим продуктом (розраховується як відношення суми фактичних та резерву збитків до зароблених страхових премій за продуктом);

- коефіцієнт розміру середнього збитку (розраховується як відношення середнього збитку за звітний період до середнього збитку за аналогічний період минулого року).

Слід зазначити, що обсяг страхового портфелю визначається сукупністю страхових продуктів, показники ефективності яких безпосередньо впливають на його основні характеристики: диверсифікованість, збалансованість, однорідність, динамічність. Це, у загальному підсумку, впливає на ринкову вартість страхової компанії.

Підводячи підсумок, наведемо зведену схему розкриття сутності страхового продукту з різних площин діяльності страховика (рис. 4).

СТРАХОВИЙ ПРОДУКТ

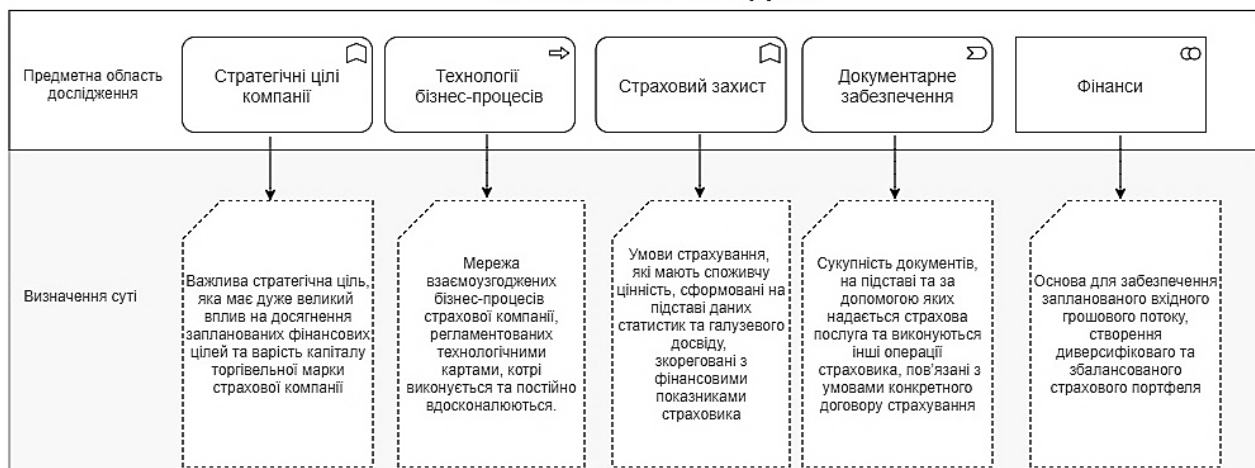


Рис. 4. Погляди на сутність страхового продукту

Джерело: розроблено автором

Висновки і пропозиції. Дослідження теоретичних основ та аналіз практичних аспектів розкриття сутності страхового продукту дозволює представити страховий продукт як однову категорію страхування, яка має безпосередній вплив на фінансові результати страховика, споживчий капітал торгової марки компанії та її ринкову вартість. Якість виконання бізнес-процесів щодо надання страхового захисту впливає на рівень задоволеності клієнтів та формує основу для створення з ними тривалих взаємовідносин, а звідси – отримання запланованого

вхідного грошового потоку. Умови страхування, які забезпечують потреби споживача у страховому захисті та мають сервісні компоненти створюють унікальні споживчі властивості страхового продукту та є підґрунтям для формування збалансованого та диверсифікованого страхового портфеля. В подальшій перспективі розвитку методології страхової справи України доцільно прийти до єдиного бачення поняття «страховий продукт» сумісно науковою думкою та практиками страхового ринку із одночасним закріпленням даного поняття на законодавчому рівні.

Список літератури:

1. Muller W. Theoretical Concepts of Insurance Production / The Geneva Paper on Risk and Insurance. Vol. 6, № 21. Essays in the economic theory of risk and insurance (October). 1981. Pp. 63–83.
2. Haller M., Belz C., Bieger T. Dienstleistungim Produkt konzeptfur Financial Services – Konsequenzenfur die Versicherung. Dienstleistungskompetenz und innovative Geschäftsmodelle Institut für Versicherungswirtschaft. St. Gallen, 2000. Pp. 268–295.
3. Farny D. The Development of European Private Sector Insurance Over the Last 25 Years and the Conclusions that Can Be Drawn for Business Management Theory of Insurance Companies. Geneva Paper on Risk and Insurance. 1999. Issues and Practice. № 24(2). Pp. 145–162.
4. Гомелля В. Б. Страховий маркетинг: актуальні питання методології, теорії та практики / В. Б. Гомелля, Д. С. Туленты. – М.: Анкіл, 2000. – 262 с.
5. Зубець А. Н. Страховий маркетинг / А. Н. Зубець. – 2-е изд. – М.: Анкіл, 2002. – 256 с.
6. Гварліани Т. Е. Дискусійні питання теорії страхування / Т. Е. Гварліани // *Фінанси*. – 1998. – № 9. – С. 45–46.
7. Гвозденко А. А. Основи страхування / А. А. Гвозденко – М.: Фінанси і статистика, 1998. – 304 с.
8. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, КОО, 2002. – 271 с.
9. Гаманькова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О. О. Гаманькова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
10. Кравчук Г. В. Характеристика страхового продукту, страхової операції та страхової послуги / Г. В. Кравчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. пр.; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2010. – Вип. 29. – С. 31–40.
11. Клапків Ю. В. Економічна природа «страхового продукту» та «страхової послуги» / Ю. В. Клапків, В. В. Тринчук // *Економіка, фінанси, право*. – 2016. – № 8/2. – С. 34–39.
12. Ротова Т. А. Страхування: Навч. посіб. / Т. А. Ротова. – 2-ге вид. переробл. та допов. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 400 с.
13. Нечипоренко В. І. Стратегічне планування в страхових компаніях: дисертація кандидата економічних наук: 08:00:08 / В. І. Нечипоренко. – К., 2007. – 233 с.
14. Закон України «Про страхування» № 86/96-ВР від 07.03.1996 р. // Електронна бібліотека Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
15. Проект Закону України «Про страхування» № 1797-1 від 06.02.2015 р. // Електронна бібліотека Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
16. Генеральна угода про торгівлю послугами. Світова організація торгівлі 981_017 від 15.04.1994 р. // Електронна бібліотека Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
17. Регламент розробки, модифікації, моніторингу та зняття з продажів страхових продуктів. Внутрішні документи страхової компанії.
18. Страхові продукти/Сайт страхової компанії «ПРОВІДНА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.providna.ua/uk/content/strahovi_producti
19. Карта стратегічного розвитку. Внутрішні документи страхової компанії.
20. Консолідовані звітні дані за 1 півріччя 2017 р./Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>
21. Консолідовані звітні дані за 1 півріччя 2016 р. / Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>
22. КАСКО страхування / Сайт страхової компанії «УНІКА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uniqa.ua/private/auto/kasko/>
23. Автострахування / Сайт страхової компанії «PZU Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pzu.com.ua/individual/avto.html>

Губарь А.Е.

Черкасский государственный технологический университет

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУТИ СТРАХОВОГО ПРОДУКТА

Аннотация

Исследованы теоретические и практические аспекты определения сути понятия «страховой продукт». Предложен авторский подход по раскрытию сути понятия «страховой продукт» через следующие предметные плоскости страховой деятельности: стратегия компании, технологии бизнес-процессов, страховая защита, документарное обеспечение страхового продукта, финансы. Страховой продукт представлено как основную категорию страхования, которая имеет непосредственное влияние на финансовые результаты страховщика, потребительский капитал торговой марки компании и ее рыночную стоимость. Полученные результаты исследования целесообразно использовать при формировании отечественного страхового законодательства.

Ключевые слова: страховой продукт, страховая деятельность, страховые операции, страховые премии, бизнес-процессы, экономическая эффективность страхового продукта, страховой портфель.

Gubar O.E.

Cherkasy State Technological University

METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF REVEALING OF INSURANCE PRODUCT ESSENCE

Summary.

The object of the research is theoretical and methodological approaches and practical experience of the notion «insurance product» understanding. Suggested author's approach for revealing of the notion «insurance product» has been grounded on the different aspects of insurer's activities, such as company strategy, business processes technologies, insurance defense, insurance product documentary supply, finances. As a result, the insurance product is presented as the main category of insurance, which has a strong influence on financial results of the insurance agent, company brand mark consumer's fund and its market value.

Keywords: insurance product, insurance activity, insurance operations, insurance premium, business processes, insurance portfolio.

УДК 657.36

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Губарик О.М., Губан А.В.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Розглянуто сутність кредиторської заборгованості. Кредиторська заборгованість – кошти, які тимчасово підпорядковані підприємству, які підлягають поверненню юридичній чи фізичній особі, у яких вони позичені та не виплачені. Розглянуто поняття управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості. Досліджено систему заходів, які необхідно провести з метою ефективного управління кредиторською заборгованістю підприємства. Проведено узагальнення рекомендацій щодо заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості на підприємствах.

Ключові слова: кредиторська заборгованість, управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості, оптимізація, мінімізація, ефективність, засоби інвесторів, фінансовий кредит, товарний кредит, економічна перевага.

Постановка проблеми. На сучасному етапі особливої гостроти набуває управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості підприємства в умовах несвоєчасного виконання зобов'язань і прострочення термінів позивної давності заборгованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й методологічні аспекти щодо вдосконалення управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості розглянуті в працях таких науковців: С.Ф. Голова, В.В. Храпкіної, М.Д. Білик, Л.О. Лігоненко, І.А. Сисоева, Л.Н. Павлова, І.Л. Блинчевский.

Основна увага у наукових розробках приділялася сутності та аналізу кредиторської заборгованості підприємства, проте залишилися неопрацьованими питання посилення управління та контролю за кредиторською заборгованістю підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості має суттєве значення для розвитку підприємства. Недосконала система організації обліку кредиторської заборгованості впливає на несвоєчасне надходження інформації до управління підприємства. Наявність розривів в часі між одержанням облікової інформації та її використанням перешкоджає підвищенню економічної ефективності діяльності господарюючого суб'єкта, внаслідок чого призводить до заплутаності, дублювання та зниження аналітичної функції звітних показників підприємства.

Мета статті. Головною метою даної статті є визначення основних підходів поняття «кредиторська заборгованість», а також дослідження заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливу увагу при фінансовому аналізі підприємства приділяють вивченню кредиторської заборгованості.

Стан кредиторської заборгованості характеризує розрахункові взаємовідносини з постачальниками, бюджетом, робітниками і службовцями. Як показує практика нині труднощі на шляху оптимізації управління кредиторською заборго-

ваністю пов'язані з гострою нестачею методичних підходів до управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості.

Управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості є одним з найбільших складних завдань бухгалтерського обліку, що пов'язано з існуванням проблем неплатежів.

Суб'єкти господарської діяльності на перше місце завжди ставлять вирішення своїх проблем, замість виконання фінансових зобов'язань перед кредиторами.

Саме для ефективного функціонування підприємства, повинна бути достовірна інформація, щодо фінансового стану підприємства, а саме про заборгованість підприємства.

Незважаючи на давню історію виникнення заборгованості та стан її вивчення, у сучасній літературі немає єдиної думки, щодо трактування даного поняття. Трактування поняття кредиторської заборгованості наведено в табл. 1.

В основному вчені розглядають заборгованість, як грошові кошти. Тому вважаємо, що кредиторська заборгованість – це тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі [7].

Економічна сутність кредиторської заборгованості полягає в тому, що це не тільки частина майна підприємства, як правило кошти, але і товарно-матеріальні цінності, наприклад у зобов'язаннях по товарному кредиті.

Як правова категорія кредиторська заборгованість – особлива частина майна організації, що є предметом обов'язкових правовідносин між підприємством і її кредиторами [3].

Підприємство володіє і користується кредиторською заборгованістю, але воно зобов'язане повернути чи виплатити дану частину майна кредиторам, що мають права вимоги на неї.

Таким чином узагальнено авторами, що кредиторська заборгованість має двоїсту юридичну природу:

– як частина майна вона належить підприємству на праві володіння, чи навіть на праві власності щодо отриманих позичкових грошей чи речей, визначених родовими ознаками;

– як об'єкт зобов'язальних правовідносин – це борги підприємства перед кредиторами, тобто

вповноваженими на стягнення від підприємства зазначеної частини майна.

Кредиторська заборгованість великою мірою впливає на фінансово-майновий стан підприємства, особливо на формування та використання його фінансових ресурсів та грошових потоків.

Кредиторська заборгованість підприємства є джерелом тимчасового безоплатного залучення оборотних засобів інших суб'єктів ринкової економіки, проте вона також є джерелом деяких фінансових ризиків для підприємства:

- протермінування погашення кредиторської заборгованості може мати негативні наслідки у формі фінансових штрафних санкцій, накладених на підприємство відповідно до законодавчих документів (у випадку заборгованості за податками чи іншими обов'язковими платежами) чи згідно з умовами договірних відносин;

- збільшення обсягу кредиторської заборгованості призводить до зниження рівня фінансової незалежності підприємства та погіршує його економічну безпеку

Отже, заборгованість має як негативний, так і позитивний вплив на діяльність підприємства та його фінансово-майновий стан. Тому для підприємства важливим питанням є управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості як на стадії формування, так і на стадії її погашення.

Основою управління зобов'язаннями є вибір контрагентів і гнучка система розрахунків з ними. Система управління кредиторською заборгованістю включає аналіз джерел її виникнення, управління, контроль та вибір кредитної політики.

З метою усунення фактів виникнення кредиторської заборгованості необхідно постійно розробляти і впроваджувати заходи щодо удосконалення управління заборгованістю.

Управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості – це оптимізація суми заборгованості підприємства перед іншими юридичними та фізичними особами. Управління заборгованістю на підприємстві проводиться за допомогою двох основних варіантів: оптимізації та мінімізації кредиторської заборгованості [4].

Оптимізація кредиторської заборгованості – пошук нових підходів, за допомогою яких зміна кредиторської заборгованості зможе позитивно впливати на діяльність підприємства.

Мінімізація – механізм управління кредиторської заборгованістю, при якому існуюча заборгованість максимально зменшується або ж повністю погашається [11].

Для ефективного управління зобов'язаннями підприємства необхідно:

- визначити оптимальну структуру зобов'язань для конкретного підприємства і в конкретній ситуації;

- скласти бюджет кредиторської заборгованості;
- розробити систему показників, які характеризують як кількісну так і якісну оцінку стану і розвитку відносин з кредиторами компанії;

- проаналізувати відповідність фактичних показників;

- виконати аналіз відхилень.

Для того, щоб відносини з кредиторами максимально відповідали цілям забезпечення фінансової стійкості підприємства і збільшенню її прибутковості і конкурентоздатності, необхідно виробити чітку стратегічну лінію у відношенні характеру залучення і використання позикового капіталу.

Підприємство в ході розробки стратегії кредитування власного капіталу повинно виходити з рішення наступних першочергових задач – максимізації прибутку підприємства, мінімізації витрат, досягнення динамічного розвитку, ствер-

Таблиця 1

Поняття «Кредиторської заборгованості»

Автор	Трактування поняття «кредиторська заборгованість»
А. Б. Борисов [1]	Кошти, які тимчасово підпорядковані підприємству, які підлягають поверненню юридичній чи фізичній особі, у яких вони позичені та не виплачені.
Н. М. Ткаченко [11]	Тимчасово залучені суб'єктом у власне користування кошти, які підлягають поверненню фізичній чи юридичній особі.
І. А. Бланк [2]	Поточні зобов'язання, що відображають заборгованість підприємства перед господарськими партнерами.
Ю. С. Цал-Цалко [12]	Тимчасове залучення активів у господарську діяльність підприємства за рахунок безплатного одержаного майна інших суб'єктів господарювання.
Д. І. Черкав [13]	Заборгованість, яка виникає при здійсненні підприємством операцій, пов'язаних з рухом грошових коштів.

Таблиця 2

Потенційні можливості залучення позикових засобів

Спосіб залучення позикових засобів	Характерні ознаки
Засоби інвесторів	Процес залучення додаткових фінансових ресурсів для цілей власного бізнесу розглядається з погляду максимізації безпеки даного процесу.
Фінансовий (грошовий) кредит	Один з найбільш дорогих видів кредитних ресурсів. Обмежуючі фактори: високий відсоток, необхідність надійного забезпечення, «створення» солідних балансових показників.
Товарний кредит	Найбільш простий спосіб залучення. Товарний кредит, як правило, не вимагає залучення застави і не зв'язаний зі значними витратами і тривалістю оформлення.
Економічна перевага	Суть використання переваг, зв'язаних із власною економічною перевагою, полягає в можливості диктувати і нав'язувати постачальнику (кредитору) власні «правила» гри на ринку і характер договірних відносин (чи, як це найчастіше відбувається – порушувати ці самі договірні відносини без «особливих» наслідків для власного «переважаючого» бізнесу).

Побудовано авторами на підставі [10]

дження конкурентоздатності – які, в остаточному підсумку і визначають фінансову стійкість.

Фінансування даних задач повинне бути досягнуте в повному обсязі. Наступним етапом у ході розробки політики використання кредитних ресурсів є визначення найбільш прийнятних тактичних підходів.

Існує кілька потенційних можливостей залучення позикових засобів (табл. 2).

Підприємства максимально використовують можливості всіх доступних кредитних засобів, у тому числі і у виді затримок по зарплаті, порушення термінів планових платежів постачальникам.

Отже, комплексне впровадження запропонованих заходів економічного й організаційного характеру дасть змогу вирішити існуючі на підприємстві проблеми на шляху підвищення ефективності використання кредиторської заборгованості.

Дослідження тенденцій, своєчасне виявлення причин протиріч кредиторської заборгованості дозволяє підприємству з'ясувати

власні можливості для запобігання погіршенню фінансового стану.

Висновки і пропозиції. Результати дослідження дали змогу зрозуміти, що управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості – це процес аналізу кредиторів, контролю за співвідношенням між ними, розробки політики щодо розрахунків з покупцями та постачальниками. Управління кредиторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість компанії.

Отже, для ефективного управління структурою кредиторської заборгованості необхідно створити спеціалізований відділ кредитного контролю, а також розробити спеціальну фінансову політику в плані використання позикових коштів. У зв'язку з цим велике значення набуває отримання повної, достовірної та своєчасної облікової інформації, яка дозволить оцінити об'єктивну величину і ефективність використання позикових коштів та забезпечити ефективне управління фінансово-економічною безпекою кредиторської заборгованості.

Список літератури:

1. Борисов А. Б. Великий економічний словник / А. Б. Борисов – М.: Книжний світ, 2010. – 895 с.
2. Бланк И. А. Учеб. курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 521 с.
3. Васильев С. В. Словник економічних термінів / С. В. Васильев, Н. В. Бондарчук, А. П. Макаренко, Л. Л. Мельник. – Дніпропетровськ: ДДАУ, 2005. – 192 с.
4. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник / С. Ф. Голов. – К.: Лібра, 2004. – 704 с.
5. Нікбахт В. Фінанси [Текст] / В. Нікбахт, А. Гропеллі. – К.: Вік; Глобус, 2004. – 418 с.
6. Пушкин А. В. Стратегии взыскания долгов. Управление задолженностью / А. В. Пушкин. – М.: Эксмо, 2013. – 355 с.
7. Павлова Л. Н. Фінансовий менеджмент. Управління грошовим оборотом підприємства. – М.: Банки біржі, 2006. – 284 с.
8. Сисоева І. А. Дебіторська і кредиторська заборгованості. М.: Финпресс, 2006. – 78 с.
9. Блинчевский И. Л. Организация работы по сокращению кредиторской задолженности / И. Л. Блинчевский / Деньги и кредит. – 2008. – № 10. – С. 26–31.
10. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 5-те вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.
11. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2008. – 564 с.
12. Учет 2000: бухгалтерский и налоговый учет. Т. 1. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Статус-кво 97, 2000. – 552 с.

Губарик О.Н., Губан А.В.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Рассмотрена сущность кредиторской задолженности. Кредиторская задолженность – средства, временно подчинены предприятию, подлежащих возврату юридическому или физическому лицу, в которых они заняты и не выплаченные. Рассмотрены понятия управления финансово-экономической безопасностью кредиторской задолженности. Исследована система мероприятий, которые необходимо провести в целях эффективного управления кредиторской задолженностью предприятия. Проведено обобщение рекомендаций о мерах, направленных на повышение эффективности управления финансово-экономической безопасностью кредиторской задолженности на предприятиях.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, управление финансово-экономической безопасностью кредиторской задолженности, оптимизация, минимизация, эффективность, средства инвесторов, финансовый кредит, товарный кредит, экономическое преимущество.

Gubaryk O.N., Guban A.V.

Dnipropetrovsk State Agro-Economics University

MANAGEMENT OF CREDITORIAL DEBT AS A FACTOR ENSURING FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISES

Summary

The essence of accounts payable is considered. Accounts payable means are temporarily subordinated to the enterprise, subject to return to the legal or natural person in which they are employed and unpaid. The concepts of management of financial and economic security of accounts payable are considered. The system of measures that should be carried out for the effective management of the company's accounts payable has been studied. The recommendations on measures aimed at improving the efficiency of managing financial and economic security of accounts payable at enterprises have been summarized.

Keywords: accounts payable, management of financial and economic security of accounts payable, optimization, minimization, efficiency, investors' funds, financial credit, commodity credit, economic advantage.

УДК 336.72

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Гуменюк М.М., Грицак А.В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті удосконалено трактування поняття «ділова активність» з точки зору його комплексності. Запропоновано механізм управління діловою активністю підприємства, який включає: елементи забезпечення (інформаційно-аналітичне, нормативно-правове, програмно-технічне та кадрове забезпечення), аналіз політики управління підприємством (управління обсягами діяльності, матеріальними та трудовими ресурсами, грошовими потоками), вибір інструментів управління діловою активністю (стратегія та методи управління діловою активністю), управління ризиками. Обґрунтовано процес формування механізму управління діловою активністю підприємства як сукупність етапів.

Ключові слова: ділова активність, механізм управління, процес формування ділової активності, стимулювання ділової активності.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання, особливо за умов фінансової кризи та соціально-політичної нестабільності перед підприємствами стоїть складна задача забезпечення їх сталого та ефективного функціонування. Проте не лише вплив факторів зовнішнього середовища негативно впливає на діяльність підприємств, а й відсутність ефективного механізму управління діловою активністю та забезпечення відповідного рівня ділової активності підприємств, які б могли протистояти постійним змінам в умовах господарювання. Визначення основних складових механізму забезпечення ділової активності підприємства відноситься до числа найбільш важливих і актуальних на сьогодні проблем, оскільки низький рівень ділової активності може призвести до кризового фінансового стану підприємства, відсутності інноваційної діяльності, неефективного використання ресурсів та до негативної тенденції спаду оціночних показників діяльності підприємства.

Умовою стійкого розвитку підприємства в цілому є його ефективна господарська діяльність, спрямована на забезпечення власного виживання, стабільності, розвитку й наближення до визначених цілей. Таким чином одним з основних чинників стійкого розвитку підприємства

повинен стати механізм, який би відслідковував виконання поставлених завдань у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Удосконалення методики аналізу й оцінки ділової активності підприємства відображені в роботах вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких варто виділити таких авторів: М.М. Артус [1], Г.П. Скляр [2], С.С. Гринкевич [3], Т.В. Донченко [4] та Н.В. Мисак [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ділова активність пов'язується з різними видами потенціалу підприємства та його конкурентоспроможністю [4], ефективністю та результативністю діяльності [6]. Однак здобуті наукові результати щодо висвітлення значення ділової активності для успішного розвитку господарської та економічної діяльності не повною мірою окреслюють коло питань щодо ефективного управління діловою активністю та не містять науково-методичних та практичних аспектів втілення заходів управління фінансово-господарською діяльністю з позиції вдосконалення ділового стану.

Мета статті. Метою дослідження є обґрунтування складових механізму управління діловою активністю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Завдання забезпечення, активізації й стимулювання ділової активності займають найважливіше місце серед комплексу завдань із управління діловою активністю суб'єктів господарювання. Реалізація цих складних завдань вимагає від керівництва підприємств рішучих дій щодо пошуку шляхів модернізації виробничих потужностей, альтернативних варіантів збуту продукції, закріплення досягнутих позицій у взаємодії з постачальниками сировини, матеріалів, енергії.

На нашу думку, ділова активність підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх зусиль підприємства, спрямованих на підвищення його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають рівень ефективності використання вкладених у підприємство коштів, матеріальних, трудових ресурсів.

Завдання забезпечення достатнього рівня ділової активності є прийнятним для більшості вітчизняних підприємств, які зазнали значних втрат під час світової фінансово-економічної кризи, втративши зв'язки, ресурси, спроможність вчасно виконувати зобов'язання.

В сучасних умовах забезпечення ділової активності передбачає:

1) по-перше, вихід на докризові показники розвитку (обсяг виробництва й реалізації продукції, стан дебіторської та кредиторської заборгованості, фінансовий результат від операційної діяльності, рентабельність виробництва);

2) по-друге, стабілізація виробництва продукції, налагодження ринків збуту продукції, забезпечення рівномірності та збалансованості вхідних і вихідних потоків грошових коштів і матеріальних ресурсів, збільшення прибутків у динаміці [3, с. 110].

Аналіз літературних джерел із питань управління, менеджменту організацій, прийняття рішень [1–4] довів, що вирішення проблеми вдосконалення управління діловою активністю потребує використання системного підходу до управління, який об'єднав би всі процеси, націлені на стабільний розвиток підприємства, усі види і сфери діяльності. Створення певної системи управління діловою активністю суб'єктів господарювання дозволить обирати найбільш прийнятний варіант управління діяльністю для досягнення поставлених цілей і завдань функціонування в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Управління діловою активністю із застосуванням фінансового механізму може досягти необхідного результату лише за поєднання доцільно спрямованого взаємовпливу всіх його елементів. Для цього він повинен відповідати таким вимогам [1, с. 57]: 1) налаштованість кожного елемента фінансового механізму на вико-

нання властивого йому навантаження; 2) спрямування дії всіх елементів фінансового механізму, який забезпечує інтереси всіх суб'єктів фінансових відносин; 3) зворотний зв'язок усіх елементів фінансового механізму різних вертикальних і горизонтальних рівнів; 4) своєчасність реакції елементів фінансового механізму вищого рівня на зміни, які відбуваються під впливом елементів нижчого рівня.

Зрозуміло, що є багато різноманітних підходів до визначень поняття «фінансовий механізм управління», обґрунтування його складових та етапів. Базуючись на цих висновках, пропонуємо наступну структуру механізму управління діловою активністю підприємства (рис. 1).

Дослідивши, механізм управління діловою активністю підприємства та його структурні елементи, можемо зазначити визначення даного поняття. На нашу думку, сутність категорії «механізм управління діловою активністю підприємства» слід визначити як систему врегульованих процесів залучення, розподілу і використання фінансових, матеріальних, трудових ресурсів підприємства відповідно до його стратегічних цілей в рамках певних принципів, фінансових методів, фінансових важелів і нормативно-правового середовища, враховуючи рівень ризику, оперативну, тактичну та стратегічну оцінку ділової активності підприємства.

Механізм управління діловою активністю підприємства є частиною загальної системи управління підприємством, що забезпечує оптимізацію впливу на чинники, від яких залежить загальний результат діяльності суб'єкта.

Процес формування механізму управління діловою активністю підприємства необхідно розпочати з характеристики його складових, а також визначення послідовності певних етапів.

Отже, перший етап процесу формування повинен включати в себе визначення об'єктів управління, суб'єктів, які б здійснювали конкретні дії, а також цілей, які переслідують дані суб'єкти. У нашому випадку об'єктами можуть бути діяль-



Рис. 1. Механізм управління діловою активністю підприємства

ність підприємства або його окремого підрозділу, певний виробничий процес, ресурси підприємства.

Суб'єктами можуть виступати керівники вищої ланки, фінансові менеджери, фінансові служби і відділи, аналітики з фінансової безпеки та інші. Ціллю є збереження, забезпечення або досягнення певного рівня ділової активності підприємства, за якого підприємство отримувало б прибуток, було платоспроможним і рентабельним.

Доцільно відзначити, що у системі управління діловою активністю важливу роль відіграє визначення головної мети, адже саме вона визначає концепцію розвитку підприємства, основні напрями його ділової активності та служить орієнтиром у середовищі ринкових перетворень [4, с. 23–25].

На другому етапі необхідно оцінити поточний стан та рівень ділової активності, а також виявити та здійснити аналіз чинників, які впливають на об'єкт і на виконання поставлених завдань і цілей. Оцінка поточного стану та ділової активності підприємства здійснюється на основі різноманітних методів фінансового аналізу (так наприклад, розрахунок показників та коефіцієнтів ділової активності і порівняння їх з базовими чи нормативними значеннями).

Наступним кроком у формуванні механізму управління є визначення методів впливу на зазначені раніше чинники. Характерним для цього етапу є застосування інструментарію управління діловою активністю, вибір якого залежить від можливостей підприємства, виду його діяльності, фінансового стану, рівня організації контролю та управління на підприємстві. Інструментарій управління діловою активністю підприємства представляє собою сукупність засобів, методів, важелів, способів здійснення управлінського впливу.

Наступний етап включає розробку такої складової механізму управління діловою активністю як стратегії управління діловою активністю підприємства, тобто визначення цілей, стратегічних напрямів та перспектив розвитку підприємства. На цьому етапі необхідно узгодити цілі розробленої стратегії з загальною стратегією підприємства.

Із численних ризиків, що супроводжують діяльність підприємства, виділяють ризик зниження рівня ділової активності. Ця проблема широко висвітлюється в працях Г. П. Скляра [6, с. 86]. Управління ризиком зниження рівня ділової активності є складовою загальної стратегії управління сталістю фінансового стану підприємства. Вона полягає у розробці системи заходів щодо вияву і попередження негативних наслідків ризику з метою ліквідації збитків, пов'язаних із ним.

Для оцінки ризику зниження рівня ділової активності використовують розрахунково-аналітичні методи оцінки, що дають кількісне уявлення про цей ризик [5, с. 385–386].

Передостаннім етапом розробки є реалізація стратегії. Для її реалізації керівникам необхідно мати набір методик та моделей, на основі яких приймати найбільш доцільні рішення. Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить певною мірою від діючої системи контролю [4, с. 26].

Спільним для кожного етапу розробки механізму управління діловою активністю є викорис-

тання інструментів управління діловою активністю підприємства.

Необхідність ефективного управління діловою активністю вітчизняних підприємств обумовлюється фінансово-економічною нестабільністю. Так, станом на перше січня 2016 року сума дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств становила 2517203,5 млн. грн., що на 41,6% більше порівняно з аналогічним періодом 2014 року. Щодо кредиторської заборгованості, то її сума становила 2196263,4 млн. грн., що на 45,9% більше порівняно з аналогічним періодом 2014 року [6]. Нагромадження сум дебіторської та кредиторської заборгованостей призводить до збільшення тривалості операційного та фінансового циклів, а відповідно знижує рівень ділової активності.

Активізація стану ділової активності в процесі управління нею має на меті вивести фінансово-господарський стан суб'єкта господарювання за основними оцінювальними показниками на новий рівень розвитку, що неможливо без значних перетворень у виробничій сфері діяльності. Тобто активізація діяльності підприємства вимагає:

1) проведення реорганізації, модернізації виробництва для підвищення конкурентоспроможності;

2) зростання виробничих потужностей одночасно з освоєнням основних каналів постачання виробленої продукції;

3) освоєння інвестиційних ресурсів та дотримання інноваційного шляху розвитку [2, с. 84].

Стимулювання ділової активності на рівні суб'єкта господарювання залежить значною мірою від фінансово-економічної ситуації в державі, на території якої він провадить діяльність, у провідних країнах світу, від фінансового становища ділових партнерів тощо [1, с. 54–55].

Ситуація в державі (контроль за фінансовою дисципліною, бюджетна складова державної політики, податкове навантаження) виступає активізатором або стає гальмом для зростання підприємництва. Так, для стимулювання ділової активності необхідно створювати сприятливі умови щодо конкурентоспроможності, запровадження інновацій, здійснення інвестиційних впливів у виробничий процес, нарощування фінансових ресурсів. Також важливим є зменшення розміру обов'язкових платежів для підприємств, які вирішують соціально важливі задачі для країни, а саме: створюють нові робочі місця, підвищують кваліфікаційний рівень персоналу, здійснюють добродійні заходи. Крім цього, потрібно стимулювати діяльність тих підприємств, які оновлюють стан виробничих засобів і вирішують не менш важливі задачі щодо енергозбереження, екологічної спрямованості виробництва.

Таким чином, за умови удосконалення фінансово-економічного механізму управління діяльністю підприємства стане можливим досягнення довгострокових цілей як самого підприємства, так і держави, а також стабілізація національної економіки та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку.

Висновки і пропозиції. Отже, удосконалення управління діловою активністю вимагає нових підходів до прийняття управлінських рішень. Запропонований у роботі механізм управління діловою активністю підприємства забезпечує ефективну,

спрямовану на підвищення рівня ділової активності, діяльність підприємства. Механізм управління діловою активністю підприємства складається з елементів забезпечення, аналізу політики управління підприємством, сукупності інструментів управління діловою активністю та управління ризиком. Поєднання системного підходу до управління діловою активністю в цілому та ситуаційного підходу в процесі обрання напряму управління за певними ознаками допоможе підвищити ділову активність підприємства та ефективність фінансово-господарської діяльності в цілому.

Забезпечення, активізація й стимулювання ділової активності виступають основними завданнями управління діловою активністю, які сприяють підвищенню результативності операційної діяльності за основними економічними показниками (обсяг виробництва й реалізації продукції, собівартість продукції, рентабельність виробництва й продажу), інвестиційної привабливості та іміджу підприємства. Таким чином, підводячи підсумок, варто зазначити, що ділова активність на сьогоднішній день виступає визначальною характеристикою розвитку підприємства.

Список літератури:

1. Артус М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М. М. Артус // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 54–59.
2. Скляр Г. П. Механізм забезпечення ділової активності підприємств споживчої кооперації та його удосконалення в умовах перехідної економіки / Г. П. Скляр, О. О. Педик // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 83–88.
3. Гринкевич С. С. Економічні основи стратегічного управління діловою активністю підприємства в умовах ринкових перетворень / С. С. Гринкевич, М. А. Михалевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5. – С. 110–114.
4. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління діловою активністю підприємства / Т. В. Донченко // Науковий вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 23–27.
5. Мисак Н. В. Стратегічні аспекти підвищення ділової активності підприємства / Н. В. Мисак, О. І. Яценко // Науковий вісник. – 2005. – Вип. 15.5. – С. 384–389.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Гуменюк М.М., Грицак А.В.

Черновицький національний університет імені Юрія Федьковича

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ КОМПАНИИ

Аннотация

В статье предложен новый механизм управления деловой активностью предприятия, который состоит из таких составляющих как: элементы обеспечения (информационно-аналитическое, нормативно-правовое, программно-техническое и кадровое обеспечение), анализ управления предприятием (политика управления объемами деятельности, активами, капиталом и денежными потоками), выбор инструментов управления деловой активностью (стратегия и методы управления деловой активностью) и управления риском (выявление риска, измерение риска, контроль риска и мониторинг риска). Также предложено рассматривать процесс формирования механизма управления деловой активностью предприятия как совокупность этапов.

Ключевые слова: деловая активность, система управления, механизм управления, процесс формирования деловой активности, стимулирование деловой активности.

Humeniuk M.M., Hrytsak A.V.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF BUSINESS ACTIVITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Summary

This article proposes a new mechanism for managing business activities of the company, which consists of the following components as elements of collateral (information-analytical, regulatory, and software maintenance and staffing), policy analysis, business management (management policy amounts of activity, assets capital and cash flow), the choice of management tools, business activity (strategy and methods of business activity) and risk management (identification of risk, risk measurement Control risk and monitoring risk). It is also proposed to consider the process of forming a mechanism for managing business activity as a set of stages.

Keywords: business activity, management system, management mechanism, process of forming business activity, stimulation of business activity.

ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ: РОЗГЛЯД СУЧАСНОГО СТАНУ, РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Дудчик О.Ю., Місілюк Г.В., Лаптев І.О.

Дніпропетровський університет митної справи та фінансів

У статті проаналізовані публікації українських науковців, що досліджували стан інвестиційного ринку України в загальних рисах. Розглянуто сучасну ситуацію, подано статистичну інформацію, яка прямо вказує на динаміку розвитку цього сектору в контексті національної економіки. Розглянуті можливі шляхи до збільшення прямих фінансових інвестицій з інших країн, що сприятиме сталому розвитку економіки України. Авторами розроблені рекомендації щодо збільшення інвестиційного попиту на основі проведеного дослідження.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, стимулювання інвестиційної діяльності, інвестиційна активність, рівень інвестування, шляхи залучення прямих іноземних інвестицій, сучасний стан інвестиційного ринку України.

Постановка проблеми. Україна – це молода держава, яка незважаючи на усі існуючі перепони наближується за рівнем життя до європейських стандартів. Коли ми говоримо про розвиток, то маємо на увазі суто економічний його бік, тобто «розвиток держави», у контексті наукового огляду, є синонімом до «розвитку економіки в державі». Економічний розвиток неможливий без постійного, цільового, ефективного і контрольованого вливання реальних і фінансових інвестицій. Ці догми здаються більш ніж зрозумілими не тільки для людей із економічною освітою, але й для усіх без винятку громадян, але ми можемо бачити зовсім протилежну ситуацію: інвестиційний ринок в Україні розвинений погано. Деякі сфери, такі як закордонні інвестиції, перебувають на неприпустимо низькому рівні, якщо порівнювати їх із загальним станом економіки в країні. Саме тому стан ринку інвестицій, а також шляхи їх залучення, зокрема з-за кордону, є актуальним питанням для розгляду – постійні дослідження активізують державні перетворення в цій сфері і сприятимуть стійкому розвитку економіки в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чим швидше відбувається розвиток національної економіки, тим більше інвестицій потребують різні її галузі. Стосовно України можна сказати, що майже всі галузі підприємництва зацікавлені в залученні інвестиційних коштів. Іноземні інвестиції можуть стати простим і ефективним рішенням для розв'язку цієї проблеми, тим паче рівень залучення прямих іноземних інвестицій у державу прямо говорить про її інвестиційну привабливість для країн-партнерів. Такі вчені, як Скоробогатова Н. Є. та Шик Л. М. вивчали це питання з необхідною глибиною, що дає можливість продовжити їхні дослідження задля розробки певних рекомендацій щодо залучення іноземних інвестицій в Україну [9]. Також велику роль у вивченні питання прийняли такі вчені, як Л. М. Алексєнко та М. М. Назаров – їх комплексний багатофакторний розгляд сучасного інвестиційного клімату дав змогу глибше зрозуміти особливості інвестиційного ринку України [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед науковців, які раніше розглядали стан інвестиційного ринку України і аналізували його клімат, було подано дуже

мало рекомендацій щодо покращення ситуації, через що розвиток гальмувався. Розроблення навіть малих за своєю формою програм розвитку, зокрема програм по збільшенню прямих іноземних інвестицій, покладе початок для позитивних перетворень в цій сфері.

Мета статті. Метою статті є аналіз сучасного стану інвестиційного ринку в загальних рисах, а також розроблення на основі проведеного дослідження рекомендацій щодо збільшення кількості інвестицій з іноземних держав.

Виклад основного матеріалу. Для початку розглянемо визначення поняття «іноземні інвестиції», що подано в Законі України «Про режим іноземного інвестування». Згідно цього документу, «іноземні інвестиції» в Україні визначаються як цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [3]. Отже щодо відносно низького рівня іноземних інвестицій з інших держав в економіку України, можна зробити початковий висновок: інвестори не зацікавлені в інвестуванні коштів та інших цінностей в Україну через низьку прибутковість в майбутньому. Звісно ж це не єдина проблема, з несприятливих факторів також виділяють загальнонедовіру інвесторів різного рівня та ряд проблем, що можна спостерігати в функціонуванні державних органів, що пов'язані із розробкою та реалізацією інвестиційної політики уряду [2].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій згідно даних Державної служби статистики наведено на рисунку 1 [7].

Судячи з абсолютних показників, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за 2014 та 2015 роки був меншим, ніж за кожний рік у період з 2011 по 2013. Лінія тренду, яка має на діаграмі червоний колір, дуже красномовно демонструє, що загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну зменшується, що не свідчить на користь швидких позитивних змін в економіці в найближчі роки.

При цьому за роки з 2008 по 2016 рр. Україна встигла зробити дуже несприятливі зрушення: якщо на кінець 2008-го року Україна входила у 20-ку найбільш інвестиційно привабливих країн світу (18-е місце), то в 2015 році вона зайняла 89-е місце, а в 2016 році спустилась

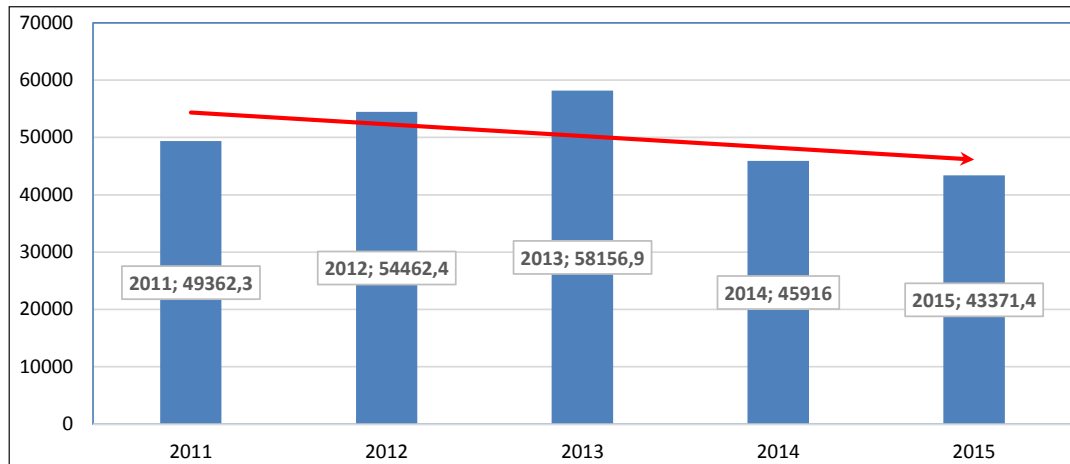


Рис. 1. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій у млн. дол. США на 31 грудня по роках; складено за даними Держкомстату України [7]

ще на 41 позицію і опинилась вже на 130-у місці згідно із рейтингом інвестиційної привабливості країн, розробленим і складеним незалежною аудиторською і консалтинговою компанією BDO International Business Compass (від 2016 року) разом із Гамбургським інститутом світової економіки (HWWI) [8].

Такі показники можна спостерігати навіть не зважаючи на те, що вже з початку 2013 року вступив у повну силу Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», на який покладали великі надії різні науковці [4]. Це не призвело до тих зрушень, на які сподівалися, отже можна говорити про неправильно визначену стратегію залучення іноземних інвестицій в Україну.

Згідно Л. М. Алексеєнко та М. М. Назарова, основними негативними моментами, що обумовлюють низькі показники активності іноземних інвесторів є наступні [1]:

1. Великі ризики щодо виникнення сильної дестабілізації курсу. Це унеможливує довгострокове прогнозування, на якому базується визначення ризиковості інвестицій.

2. Проблеми у банківській сфері, з яких найголовніша – це невигідні умови довгострокового кредитування. Ефективність та стабільність банківської системи – це одна із перших речей, що цікавлять інвесторів, тому невтішні результати одразу зменшують бажання інвестувати.

3. Обмеженість фінансових ресурсів. Це стосується перш за все сфер малого та середнього підприємництва – так, сфера малого бізнесу виробляє в Україні не більше 5% від загального обсягу ВВП, що порівняно із розвиненими країнами вкрай мало [6]. Такі низькі показники пояснюються перш за все недостатністю фінансування та неправильною політикою уряду щодо цього сектору економіки. Такі результати аналізу безсумнівно призводять до втрати великої кількості іноземних інвесторів.

4. Зниження рівня отриманого прибутку українськими підприємствами. Це також пов'язано із несприятливою економічною ситуацією щодо розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.

5. Вузька сфера для інвестування, особливо для середніх інвесторів. Це перш за все пов'язано

із нерозвиненістю процесу впровадження інновацій, найбільша частка з яких повинна здійснюватися малими підприємствами, які в Україні функціонують ще дуже слабо. Також до цього пункту відноситься поганий розвиток венчурного підприємництва.

6. Незручне законодавство. Керуючись бажанням привабити іноземних інвесторів, а особливо коли мова йде саме про необхідність залучення коштів таких інвесторів, держава повинна створювати їм вигідні умови для провадження інвестиційної діяльності. Оскільки заходи такого характеру не здійснюються, закордонні інвестори обирають більш зручні варіанти, куди й вкладають свої кошти.

Про глибину і важливість якомога скорішого вирішення цих проблем говорить той факт, що Україна має величезний інвестиційний потенціал. Можна виділити такі фактори: зручне географічне положення, вигідний природно-ресурсний потенціал, достатньо великий рівень розвитку промисловості, наявність величезної кількості висококваліфікованої робочої сили, нерозвиненість ринків (Україна – це прекрасна платформа для збуту товарів через великий на них попит) [1].

Згідно із вищенаведеною інформацією, можемо надати наступні рекомендації щодо збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну:

1. Досягнути макроекономічної стабільності. Це загальна порада, що стосується усієї економіки в цілому. Так, наприклад, при середньому індексі інфляції у 14,59% за період з 2007 по 2016 роки, Україна здається набагато менш привабливою в інвестиційному плані порівняно із тією ж Польщею, де цей показник за той самий період знаходиться на позначці 2,05% [5]. При цьому варто зазначити, що в економічному потенціалі Україна набагато привабливіша за Польщу, але звісно «програє» їй в рівні макроекономічних показників.

2. Створити чітке правове поле для сприяння активізації економічної діяльності. Ця рекомендація стосується перш за все законотворчих органів, які незважаючи на розробку та впровадження відповідних законів, не досягають очікуваних зрушень. Приклад був наведений із Законом України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», який не сприяв збільшенню обсягів іноземних інвестицій в Україну.

3. Створити спеціальний пільговий податковий режим щодо інвестиційної діяльності закордонних компаній. Якщо інвестори матимуть змогу при однакових ризиках інвестувати в Україну тільки тому, що таким чином вони зароблятимуть більше, сплачуючи менше податків, то вони виберуть саме такий варіант поміж усіх інших як найвигідніший у ситуації, що склалася.

4. Запровадити надання субсидій, субвенцій і різного роду бюджетних позик для розвитку сфери переважно малого, а також середнього за розмірами сектору підприємництва в Україні. Велика кількість інвестицій в розвинених країнах припадають саме на сферу малого (особливо венчурного) та середнього підприємництва. Розвиток цієї галузі, як найбільш пріоритетної, призведе до покращення національної економіки і інвестиційного клімату в державі.

5. Забезпечити правовий захист іноземних інвестицій з боку уряду. Якщо інвестори матимуть змогу знизити свої ризики, маючи державні гарантії, це сприятиме формуванню лояльності щодо вливання інвестицій в Україну.

6. Подолати корупцію на всіх рівнях влади. Таке явище, як «корупція», погано впливає на всі без винятку сфери економіки. Тож розробка ефективних дій, що призведуть до реального її зменшення, – це дуже важливе питання для української економіки, від вирішення якого прямо залежить рівень добробуту населення.

7. Покращити інформаційне забезпечення щодо інвестиційних можливостей різних сфер економіки. Постійний моніторинг стану різних галузей економіки, а також подання детальної інформації про отримані показники до міжнародних інвестиційних фондів дасть змогу сформулювати деталізоване інформаційне поле, до якого можна буде застосовувати економічні моделі задля прогнозування отримання майбутніх при-

бутків при інвестуванні в певні галузі. Покращити інформаційну забезпеченість – це одна з найважливіших рекомендацій.

Кожна з поданих рекомендацій має загальний характер, тобто всі 7 пунктів потребують деталізації і розробки чіткого плану дій, як в короткострокового періоді, так і в довгостроковій перспективі.

Висновки і пропозиції. Україна має величезний потенціал для розвитку, але при цьому рівень іноземних інвестицій, що надходять у національну економіку в чистому вигляді, постійно падає. Це говорить про неправильно розставлені пріоритети уряду, а також нечітко сформовану політику розвитку економіки. Важливою умовою, що сприятиме швидкому піднесенню багатьох сфер економіки, є покращення інвестиційного клімату держави задля збільшення фінансових інвестицій із-за кордону.

У ході дослідження були розроблені і обґрунтовані наступні рекомендації щодо залучення коштів іноземних інвесторів: досягнути макроекономічної стабільності, створити чітке правове поле для сприяння активізації економічної діяльності, створити спеціальний пільговий податковий режим щодо інвестиційної діяльності закордонних компаній, запровадити надання субсидій, субвенцій і різного роду бюджетних позик для розвитку сфери переважно малого, а також середнього за розмірами підприємництва в Україні, забезпечити правовий захист іноземних інвестицій з боку уряду, подолати корупцію на всіх рівнях влади і покращити інформаційне забезпечення щодо інвестиційних можливостей різних сфер економіки. Особливої уваги заслуговує остання рекомендація. Дослідження інвестиційної ситуації в Україні і розробка стратегії розвитку інвестиційного ринку України – це питання, що заслуговують особливої уваги українських науковців.

Список літератури:

1. Алексеенко Л. М. Стан та проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату України [Електронний ресурс] / Л. М. Алексеенко, М. М. Назаров // Наука й економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 53–57. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2013_2_11.pdf
2. Дудчик О. Ю. Стан, проблеми та перспективи формування сприятливого інвестиційного клімату України / О. Ю. Дудчик, О. Г. Гайдамашко, В. В. Тихонова // Науковий журнал Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 259–268.
3. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. // ВВР України. – 1996. – № 19. – Ст. 80.
4. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06.09.2012 р. № 5205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>
5. Зведена таблиця інфляції та іншої статистичної інформації по країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country>
6. Малий бізнес в Україні займає 5–6% ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fortetsya.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=565:-5-6-&catid=18:press&Itemid=22
7. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України за роки з 2011 по 2015 [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/ivu/ivu_u/ivu0315.html
8. Рейтинг інвестиційної привабливості країн BDO International Business Compass 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bdo.ua/uk-ua/news-2/2016/business-compass-2016>
9. Шик Л. М. Стан іноземного інвестування в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / Л. М. Шик, Н. Є. Скобобогатова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 217–224.

Дудчик О.Ю., Мисилюк Г.В., Лаптев И.А.

Университет таможенного дела и финансов

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В УКРАИНЕ: ОБЗОР СОВРЕМЕННОЙ СИТУАЦИИ, РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация

В статье проанализированы публикации украинских учёных, которые исследовали состояние инвестиционного рынка Украины в общих чертах. Сделан обзор современной ситуации, приведена статистическая информация, которая наглядно демонстрирует динамику развития этого сектора экономики в контексте национальной экономики. Рассмотрены пути привлечения прямых финансовых инвестиций из других стран, что поспособствует развитию экономики Украины. На основе проведённого исследования авторами разработаны рекомендации по увеличению инвестиционного спроса.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, стимулирование инвестиционной деятельности, инвестиционная активность, уровень инвестирования, пути привлечения прямых иностранных инвестиций, современное состояние инвестиционного рынка Украины.

Dudchik O.Y., Misilyuk G.V., Laptiev I.A.

University of Customs and Finance

INVESTMENT IN UKRAINE: REVIEW OF THE CONTEMPORARY SITUATION, RECOMMENDATIONS ON ATTRACTION OF FOREIGN INVESTMENTS

Summary

The article analyzes the publications of Ukrainian scientists who investigated the condition of the investment market in Ukraine in general. A review of the current situation is made, statistical information which clearly demonstrates the dynamics of development of this sector of the economy in the context of the national economy is presented. The ways of attracting direct financial investments from other countries which will contribute to the development of the Ukrainian economy are considered. Based on the research conducted, the authors developed recommendations for increasing investment demand.

Keywords: investment attractiveness, stimulation of investment activity, investment activity, level of investment, ways to attract foreign direct investment, the current condition of the Ukrainian investment market.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

Заруцька О.П., Прохорець Т.Б.

Університет митної справи та фінансів

У статті розглянуто особливості функціонування платіжних систем України. Проаналізовано сучасний стан платіжної системи, зокрема Національної платіжної системи «Український платіжний ПРОСТІР» та Системи електронних платежів. Розглянуто розвиток криптовалюти в Україні.

Ключові слова: платіжна система України, Національна платіжна система «Український платіжний ПРОСТІР», система електронних платежів, платіжна картка, криптовалюта.

Актуальність проблеми. Платіжні системи відіграють одну із найважливіших ролей в економіці будь-якої країни, України. Вони забезпечують здійснення суб'єктами економіки переказу грошових коштів та розрахунків за зобов'язаннями, що з'являються у процесі здійснення економічної діяльності. Раціональна організація платіжної системи сприяє ефективному функціонуванню фінансової сфери, вдосконаленню грошово-кредитних відносин, здійсненню міждержавних валютних розрахунків. Надійні та ефективні платіжні системи є гарантією стабільного функціонування банківської системи та економіки в цілому.

Постановка проблеми. Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування функціонування та використання платіжної системи в Україні. Аналіз сучасного стану платіжних систем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню цієї проблематики присвячували свої роботи такі фахівці, як О.М. Калмикова, Р.П. Лісна, І.А. Манченко, С.А. Циганов, О.В. Поляниця та інші.

Виклад основного матеріалу. Платіжна система будь-якої країни є одним із головних елементів в діяльності як національної економіки в цілому, так і в банківській системі, оскільки виступає каналом зв'язку у загальній системі товарообігу країни. Платіжна система – це платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при переведенні коштів. Проведення переказу коштів є обов'язковою функцією, що має виконувати платіжна система [1].

Законодавство України передбачає діяльність в Україні внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем.

Внутрішньодержавна платіжна система – платіжна система, в якій платіжна організація є резидентом та яка здійснює свою діяльність і забезпечує проведення переказу коштів виключно в межах України [4].

Міжнародна платіжна система – платіжна система, в якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу коштів у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї країни в іншу [10].

Платіжна система України складається з таких компонентів: системи електронних платежів Національного банку України; систем автоматизації роботи банків; внутрішньобанківських платіжних систем; систем «клієнт – банк»

для розрахунків між клієнтом банку та банком в електронній формі [3].

Для зручності розуміння всі функції платіжної системи розділяють на кілька категорій: функції мобільності і універсальності; функції ефективного управління власними ресурсами; функції контролю.

Функції мобільності і універсальності полягають в оперативному проведенні міжбанківських і міжфілійних платежів та мінімізації витрат, потрібних для їх проведення. До цих функцій включають: автоматизацію руху грошових платежів в структурі багатофілійного банку; взаємодію із системами електронних розрахунків, робота яких регламентована НБУ; автоматизацію документообігу.

До функції ефективного управління власними ресурсами включають: контроль стану кореспондентських рахунків; позиціонування платежів; вибір оптимального та раціонального способу і маршруту здійснення платежу.

До контрольних-регулюючих функцій платіжної системи входять: контроль виконання вимог, встановлених для проведення грошових платежів; моніторинг зовнішніх платежів банківської установи [2].

Кількість систем переказу коштів станом на 01.01.2017 зменшилась порівняно з 2016 р.

Станом на 01.01.2017 вітчизняні системи переказу коштів: 6 систем, створених банками; 8 систем, створених небанківськими установами; 11 внутрішньобанківських систем переказу [2].

Станом на 01.01.2017 в Україні функціонували 14 міжнародних систем переказу коштів, створених нерезидентами, а саме: 3 системи з США, 2 – з Азербайджану, по 1 – з Грузії, Великобританії, Канади, а також 6 систем з РФ. (Указом Президента України від 17.10.2016 № 467/2016 уведено в дію рішення Ради національної безпеки і оборони України від 16.09.2016 «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій). Відповідно до цього рішення строком на один рік застосовані санкції до бплатіжних організацій міжнародних платіжних систем, створених резидентами Російської Федерації, і ці системи не працюють в Україні).

Національний банк України є платіжною організацією та розрахунковим банком для двох створених ним платіжних систем – Системи електронних платежів (СЕП) та Національна платіжна система «Український платіжний ПРОСТІР» [6].

Система масових платежів в Україні представлена національною системою Український платіжний ПРОСТІР. ПРОСТІР – це внутріш-

нюдержавна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів [4].

На сьогодні учасниками ПРОСТІР є 50 банків України та 25 небанківських установ.

Національна платіжна система ПРОСТІР – це система роздрібних платежів, у якій розрахунки за товари та послуги, отримання готівки та інші операції з національною валютою здійснюються за допомогою електронних платіжних засобів, а саме платіжних карток ПРОСТІР.

Картка ПРОСТІР – це платіжна картка, яка дає змогу її держателю оплатити вартість товару, або послуги в торговельно-сервісній мережі, отримати готівку, переказати кошти з картки на картку тощо. Картки Національної платіжної системи ПРОСТІР дають змогу здійснювати операції саме з національною валютою – гривнею, в межах України та на українських інтернет-сайтах. Загальна кількість активних платіжних карток під брендом НПС «ПРОСТІР» протягом 2016 року зростає з 224 тис. шт. до 289 тис. шт.

Із застосуванням платіжних карток НПС «ПРОСТІР» здійснено 5.3 млн. операцій на суму 6.7 млрд. грн., із яких було оброблено понад 1 млн. безготівкових транзакцій, що у порівнянні із 2015 роком є зростанням у 6 разів. Загальна ж сума безготівкових платежів за 2016 рік склала понад 200 млн. грн., що перевищує показник попереднього року більш ніж у 2 рази [7].

Система електронних платежів НБУ (СЕП) – загальнодержавна платіжна система, забезпечує здійснення розрахунків між банківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосуванням електронних засобів приймання, обробки, передавання та захисту інформації. Система забезпечує проведення переказу коштів через кореспондентські та ніші рахунки її учасників, відкриті у Національному банку України із застосуванням електронних засобів приймання, оброблення, передавання та захисту інформації у файловому режимі або режимі реального часу [4].

У СЕП виконуються міжбанківські перекази у файловому режимі та в режимі реального часу. Здійснення банком початкових платежів у файловому режимі є обов'язковим, а в режимі реального часу – за його вибором. Разом з тим учасник системи, який працює в СЕП у файловому режимі, забезпечує приймання платежів у режимі реального часу.

За станом на 1 січня 2017 року учасниками СЕП стало 216 установи, серед яких банки України та їх філії, органи ДКС, установи Національного банку України.

В табл. 1 наведено дані щодо кількості учасників СЕП.

Станом на 01.01.2016 кількість учасників СЕП порівняно з 01.01.2015 зменшилась на 99 установ, а в 2017 порівняно з 2016 кількість учасників СЕП зменшилась на 44 установи.

У 2016 році СЕП було оброблено 312 667 тис. початкових платежів на суму 19 521 млрд. грн., у тому числі: у файловому режимі – 311 677 тис. початкових платежів на суму 12 156 млрд. грн.; у режимі реального часу – 990 тис. початкових платежів на суму 7 365 млрд. грн.

Переважна більшість початкових платежів була надіслана до СЕП банками України та їх

філіями – 291 173 тис. початкових платежів (93% від їх загальної кількості). Упродовж 2016 року в СЕП у середньому за день оброблялося 1,251 тис. початкових платежів на суму 78 млрд. грн.

Таблиця 1

**Кількість учасників СЕП
за період з 2015 по 2017 рр.**

Учасники СЕП	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Всього установ, з них:	359	260	216
Філії банків України	134	104	85
Банки України	163	127	103
Органи Державної казначейської служби України	26	27	27
Установи Національного банку України	36	2	–

Джерело: [6]

Середньоденний залишок коштів на рахунках учасників СЕП становив 57.20 млрд. грн., а середньодобовий коефіцієнт обігу коштів за рахунками учасників системи – 1.36 [4].

Розвиток банківської системи разом із прогресивним технологічним та науково-технічним прогресом зумовлює появу спеціальних інструментів, які мають на меті спростити окремі операції клієнтів банку. Яскравим прикладом такого інструменту є спеціальні платіжні картки.

Платіжна картка – спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої у встановленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання передкладу грошей з рахунка платника чи відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, тощо [8].

Розглянемо види платіжних карток та їх кількість в 2015–2017 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

**Кількість платіжних карток
в залежності від виду**

Вид платіжної картки	Кількість емітованих карток (тис. шт.)			Зміна за 2015 рік тис. шт.	Зміна за 2016 рік тис. шт.
	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017		
З магнітною смугою	30 009	27 586	27 994	-2 423	408
З чіпом і магнітною смугою	2 370	2 766	3 876	396	1110
З чіпом	416	194	74	-222	-120
Віртуальні	248	291	444	43	153

Джерело: [6]

Розглянемо скільки клієнтів платіжних карток та платіжних пристроїв було в Україні за останні три роки.

Отже, аналізуючи показники табл. 1 можна можна побачити, що кількість держателів платіжних карток та платіжних карток з кожним

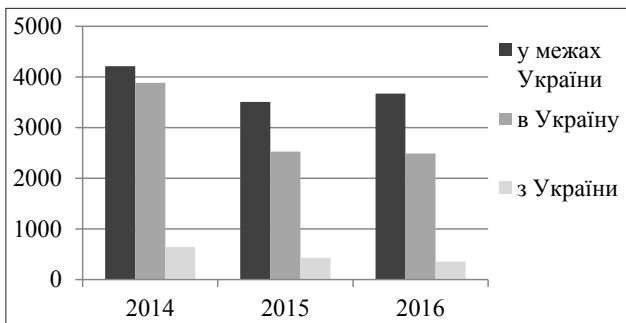
роком зменшувалась, а кількість банкоматів та терміналів в 2016 р. зменшилась порівняно з 2015 р. на 3 262 шт. та 9 332 шт. відповідно, а в 2017 р. збільшилась порівняно з 2016 р. кількість банкоматів на 449 шт., кількість терміналів на 24 763 шт.

Таблиця 3
Загальні дані про кількість клієнтів, платіжних карток і платіжних пристроїв в Україні за 2015–2017 роки

Дані за станом на:	Держателі платіжних карток (тис. осіб)	Платіжні картки (в обігу) (тис. шт.)	Банкомати (шт.)	Термінали (шт.)
01.01.2015	51 649	70 551	36 596	203 810
01.01.2016	43 058	59 307	33 334	194 478
01.01.2017	41 746	57 633	33 783	219 241

Джерело: [6]

Розглянемо грошові перекази, здійснені через систему переказу коштів.



Фіг. 1. Сума переказів, здійснених через системи переказу коштів (в еквіваленті) млн. дол. США [5]

Всього за 2016 рік за допомогою систем, створених резидентами та нерезидентами, переказано: у межах України: 3671 млн. доларів США (в еквіваленті), що на 164 млн. доларів США більше ніж в 2015 р.; в Україну: 2488 млн. дол. США (в еквіваленті), що на 38 млн. доларів США менше ніж в 2015 р.; за межі України: 352 млн. доларів США (в еквіваленті), що на 79,5 млн. доларів США менше ніж в 2015 р.

Всього за 2015 рік за допомогою систем, створених резидентами та нерезидентами, переказано: у межах України: 3507 млн. доларів США (в еквіваленті), що на 708 млн. доларів США менше ніж в 2014 р.; в Україну: 2536 млн. дол. США (в еквіваленті), що на 1359 млн. доларів США менше ніж в 2014 р.; за межі України: 431,5 млн. доларів США (в еквіваленті), що на 213,5 млн. доларів США менше ніж в 2014 р.

Україна залишається країною-реципієнтом транскордонних переказів. Сума коштів отриманих в Україні з використанням міжнародних

систем переказу коштів, перевищує суму коштів відправлених за її межі.

У сучасному світі, коли швидкими темпами розвиваються інтернет-технології, значного поширення набувають онлайн розрахунки, все частіше звучить термін «криптовалюта».

Криптовалюта – це електронні грошові одиниці, кількість і випуск яких не залежить від реальних грошей, створюваних державами на зразок долара або гривні [9].

Нацбанк визначився зі статусом криптовалюти (Bitcoin, Ethereum тощо) в Україні. Регулятор не може визнати криптовалюту і попередив про ризик шахрайства. Хоча НБУ та Державна фіскальна служба заявляли про незаконність криптовалют, це не відлякує наших співвітчизників від їх використання.

Наприклад, у серпні цього року стало відомо, що одне з київських кафе почало приймати оплату в біткоінах. В Україні 25 вересня 2017 року вперше у світі відбулася електронна трансакційна угода з обміну нерухомості на криптовалюту. Підприємець Марк Гінзбург фактично обміняв свою київську квартиру на Ethereum.

Активний розвиток криптовалютних відносин потребує правового врегулювання. Відповідно до чинного законодавства, криптовалюта в якості взаєморозрахунків використовуватися не може, відповідно, біткоіни як платіжний засіб – неспроможні. Отже, фізичні чи юридичні особи, які використовують валюту біткоінів, здійснюють операції та ведення бізнесу на власний страх та ризик без жодних гарантій зі сторони держави. НБУ застерігає від операцій з криптовалютами, в тому числі у біткоінах, поки не буде створена система правил, яка зможе запобігти зловживанням [6].

Висновки. Платіжні системи по своїй суті є складно структурованими середовищами, що мають низку елементів, ефективна діяльність яких і призводить до якісної роботи усієї системи. Невиконання функцій одним її елементом призводить до краху діяльності усієї системи.

Аналіз статистичних даних свідчить про зменшення держателів платіжних карток та учасників СЕП. До факторів, що стримують застосування платіжних карток для виконання безготівкових платежів належать: незацікавленість населення в використуванні платіжних карток; низький рівень купівельної спроможності населення; незацікавленість торговців у запровадженні безготівкових форм платежів; Кількість активних платіжних карток під брендом НПС «ПРОСТІР» та учасників системи ПРОСТІР збільшилась. НПС «ПРОСТІР» є перспективним напрямком для розвитку платіжної системи України, це сучасна, високотехнологічна і високозахисна система. Платіжні картки мають високий ступінь захисту від несанкціонованого доступу.

Список літератури:

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» № 2346–14 від 04.06.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
2. Діяльність платіжних систем на ринку України / Вісник Національного банку України. – 2016. – № 3. – С. 12–17.
3. Калмикова О. М. Функціонування платіжної системи України та стратегія її розвитку / О. М. Калмикова, Р. П. Лісна // Молодий вчений. – 2015. – № 1(16). – С. 100–103.

4. Манченко І. А. Перспективи розвитку системи електронних платежів / І. А. Манченко / Економіка. – 2016. – № 9. – С. 35–37.
5. Міжнародні карткові платіжні системи [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=41430&cat_id=41429
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
7. Офіційний сайт НПС ПРОСТІР [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://prostir.gov.ua/prostir/>.
8. Поляниця О. В. Особливості розвитку електронних платіжних систем в Україні / О. В. Поляниця, В. С. Яківець // Молодий вчений. – 2016. – № 7. – С. 116–120.
9. Ситник І. П. Аналіз сучасного стану та розвитку криптовалюти BITCOIN в умовах розвитку інформаційної економіки / І. П. Ситник, Б. І. Пюро // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2017. – С. 157–160.
10. Циганов С. А. Розвиток електронних платіжних систем в Україні: міжнародний аспект та інституціональні засади / С. А. Циганов, В. В. Апалькова // Фінансовий простір. – 2015. – № 3. – С. 80–89.

Заруцкая Е.П., Прохорец Т.Б.

Университет таможенного дела и финансов

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности функционирования платежных систем Украины. Проанализировано современное состояние платежной системы, в частности Национальной платежной системы «Украинский платежный ПРОСТОР» и Системы электронных платежей. Рассмотрено развитие криптовалюты в Украине.

Ключевые слова: платежная система Украины, Национальная платежная система «Украинский платежный ПРОСТОР», система электронных платежей, платежная карточка, криптовалюта.

Zarutskaya O.P., Prokhorets T.B.

University of Customs Business and Finance

FEATURE OF FUNCTIONING OF PAYMENT SYSTEMS IN UKRAINE

Summary

The features of functioning of payment system of Ukraine. The current state of the payment system, in particular the National system of mass electronic payments and electronic payment systems. The development of the cryptocurrency in Ukraine is considered.

Keywords: payment system of Ukraine, the National System of Mass Electronic Payments, payment card, cryptocurrency.

УДК 339.658

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЧАСОМ ВИКОНАННЯ ПРОЄКТІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Золотарьов С.К., Шпорт Я.Ю.

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Досліджено існуючі проблеми у розвитку управління проектною діяльністю сучасних підприємств сфери торгівлі України. Розроблено та запропоновано послідовність процесу оцінки ефективності організації електронного документообігу на торговельному підприємстві. На основі проведеного авторами анкетування працівників торговельного підприємства виявлено проблеми у системі його документообігу та запропоновано впровадження проекту системи електронного документообігу ElDoc. Проведене тестування демо-версії системи дозволило визначити основні її переваги та базовий функціонал. Проведений аналіз економічної ефективності проекту переходу на електронний документообіг довів його швидку окупність та можливість оптимізації часу виконання проект, що сприятиме не тільки підвищенню ефективності діяльності підприємства, а й забезпечить стійкі конкурентні позиції на цільовому ринку.

Ключові слова: проект, управління проектами, електронний документообіг, управління, ефективність, дослідження, торговельна діяльність.

Постановка проблеми. У сучасних умовах реформування національної економіки та загострення конкуренції між суб'єктами господарювання управління проектами є однією з найбільш поширених методологій вирішення організаційно-технічних проблем, це філософія керівництва проектами. Умови ринку стають більш вибагливими, підвищуються темпи змін, що відбуваються тощо. Однією з важливих складових системи управління проектами є управління часом їх виконання, від ефективності якої залежить не тільки ефективність реалізації окремого проекту, а й ефективність торговельної діяльності підприємства у цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній літературі існують публікації, які присвячені дослідженню чинників та критеріїв забезпечення ефективного управління проектами, серед них чільне місце посідають роботи Ю. М. Іванишак, А. О. Савченко, Т. М. Гладченко, О. К. Дундіна, М. Я. Яструбського, Я. В. Кузнєцова, П. Мартіна, К. Тейта, В. М. Фунтова, А. І. Щукіна, С. І. Ткаленко, Л. П. Петрашко, О. Г. Тихомирова, П. І. Сокурєнко, Т. С. Ціби, С. Б. Холод, В. А. Рач тощо.

Виділення невідомої раніше частини проблеми. Однак поза увагою багатьох вчених залишаються питання впровадження інформаційних технологій в управління проектами, що і є предметом даного дослідження.

Метою даної статті є розробка рекомендацій щодо удосконалення управління часом виконання проекту торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На теперішній час система управління проектами торговельного підприємства не може бути ефективною без використання інформаційних технологій управління на основі засобів обчислювальної техніки. Основне призначення інформаційних технологій управління проектами – інформаційне забезпечення процесів управління проектами, зокрема: управління комунікаціями проекту; забезпечення обміном документами, інформацією; підтримка комунікації між учасниками проектною діяльністю та сховищами документації; забезпечення нормального функціонування робочих процесів і підтримка регламентації їх виконання [2].

Дана система забезпечує процес створення, керування доступом і розповсюдження електронних документів у комп'ютерних мережах, а також забезпечує контроль над потоками документів в організації. Кожен документ має встановлений законодавством набір реквізитів, до яких належить, зокрема, електронно-цифровий підпис – елемент, що підтверджує авторство документа [2, 3, 4].

Реалістичне, якісно проведене оцінювання ефективності впровадження системи електронного документообігу має надзвичайно важливе значення для прийняття вірних управлінських рішень керівництвом підприємства. Для оцінки ефективності переходу на електронний документообіг розроблено алгоритм наведений на рис. 1.

З метою виявлення проблем існуючого документообігу та відношення керівництва і співробітників підприємства до впровадження системи електронного документообігу авторами було проведено інформаційне дослідження методом анкетування згідно розроблених анкет. Анкетування дозволило швидко і оперативньо проаналізувати стан документообігу на підприємстві, виявити його основні проблеми. Анкети були розроблені для керівництва, спеціалістів та секретарів залежно від виконуваних ними обов'язків по відношенню до роботи з документами та з наявністю спільних загальних питань стосовно вдосконалення існуючої системи документообігу.

Кожна анкета має ряд загальних питань для виявлення ступеню завантаження працівників роботою з документами, існуючої швидкості пошуку необхідної інформації на підприємстві; відношення до впровадження електронного документообігу, очікування персоналу та можливі проблеми на шляху до переходу на систему електронного документообігу. Усі анкети складаються з 10 питань закритого типу. Практика показує, що кількість відмов відповідати на відкриті питання досягає часом 70%, а це спотворює вибірку. Крім того, відповідаючи на відкрите запитання, респонденти нерідко пишуть у відповіді перше, що прийде в голову, не прагнучи відповідати по суті питання, що впливає на якість отриманої інформації [1, с. 89].

Результати анкетування дозволили виявити наступні тенденції. Модернізація системи обігу документів на досліджуваному підприємстві є першочерговим завданням, так як згідно отриманих результатів переважна більшість працівників витрачає більше 50% свого робочого часу на роботу з документами. Так, за результатами анкетування 70% керівників витрачає більше 50% робочого часу на роботу з документами і лише 30% – близько 40%. Такий же високий рівень зайнятості роботою з документами показують спеціалісти підрозділів: 65% виконавців більше половини робочого часу працюють з документами, у 15% респондентів така робота займає 40% і ще в 15% лише 10%. Половина секретарів підприємства більше 50% робочого часу працює з документами, інша половина більше 40%.

Згідно існуючої системи документообігу реєстрація вхідних та вихідних документів, оформлення службових записок, листів та інших документів у спеціалістів займає близько однієї години щодня, а в 10% спеціалісти навіть близько 3 годин робочого часу. В основній частині керівників (40%) близько години робочого часу затрачається на написання резолюцій для виконавців, а в 10% – 3 години. 50% секретарів витрачають 30 хвилин на реєстрацію, передачу керівництву та видачу документу з резолюцією виконавцю у розрахунку на один документ, секретар однієї приймальної витрачає на це близько 15 хвилин, а ще один – 10 хвилин. Таким чином, отримані результати дозволяють стверджувати, що близько 20 хвилин секретар підприємства витрачає на роботу з одним документом.

На думку 60% керівництва існуюча швидкість пошуку необхідної інформації на підприємстві є низькою, при цьому 55% спеціалістів вважають, що вона є задовільною. Для пошуку необхідного документу керівники в основному витрачають більше 20 хвилин, спеціалісти підрозділів та секретарі – більше 10 хвилин.

За результатами проведеного анкетування щодо характеру ставлення керівництва та спеціалістів до впровадження проекту системи електронного документообігу отримані наступні результати. Так, керівництво підприємства висловило позитивне (90%) відношення до впровадження системи електронного документообігу на підприємстві, 85% спеціалістів ставляться позитивно до даного процесу, а 15% виразили скоріше позитивне, ніж негативне відношення.

Керівники, спеціалісти та секретарі підприємства вважають, що завдяки впровадженню проекту системи електронного документообігу можливо буде пришвидшити та оптимізувати наступні бізнес-процеси торговельної діяльності підприємства: підготовка техніко-комерційних пропозицій клієнтам;

узгодження торговельних договорів; підготовка документів для акредитації підприємства в компаніях-клієнтах та ЕРС-контракторів; узгодження організаційно-розпоряджувальних документів для виконання договорів.

Серед позитивних результатів впровадження проекту системи електронного документообігу керівники відмітили:

можливість зменшити витрати; підвищити продуктивність праці співробітників та підрозділів; доступ до єдиної інформаційної бази після переходу на електронний документообіг.

Спеціалісти компанії вважають, що це дозволить підвищити ефективність роботи з документами та зменшити час на узгодження документів. На думку секретарів впровадження проекту системи електронного документообігу дозволить підвищити ефективність роботи з документами.

Для вибору оптимальної системи електронного документообігу було проаналізовано існуючі на ринку системи та їхні функціональні можливості. В якості однієї з найбільш перспективних є система електронного документообігу eIDoc, конкурентними перевагами якої є:



Рис. 1. Процес оцінки ефективності організації електронного документообігу на торговельного підприємства (запропонований авторами)

– індивідуальний підхід до кожного клієнта, розробка системи і необхідних функціональних модулів під кожного замовника;

– гнучкість та мобільність, технічна підтримка 24/7;

– web-підключення до будь-яких пристроїв;

– стандартизація та централізація, створення єдиного архіву документів;

– безпека та надійність;

– інтеграція з поштовими серверами, системами бухгалтерського обліку, іншими внутрішніми системами підприємства та зовнішніми серверами;

– BPM (Business Process Management) рішення для оперативної зміни маршрутів проходження документів і процесів в організації, без необхідності додаткового програмування;

– оптимальна вартість впровадження [5].

Основу системи складають наступний функціонал та інструменти.

1. Процесно-орієнтований інструментарій, який включає такі можливості:

– конструктор форм і шаблонів документів;

– дизайнер процесів;

– конструктор узгодження документів;

– конструктор створення алгоритмів умов переходів на наступні етапи обробки документів;

– конструктор створення алгоритмів присвоєння реєстраційних номерів документів і алгоритмів архівування документів.

2. Управління діями.

3. Розмежування і управління правами в системі.

4. Моніторинг та контроль дій в режимі реального часу.

5. Базовий функціонал архівування документів в системі eIDoc.

6. Профайли користувачів та їх соціальна взаємодія.

Проведене тестування демо-версії системи дозволило визначити основні її переваги та базовий функціонал, який забезпечить автоматизацію багатьох процесів документообігу та дозволить оптимізувати бізнес-процеси під час підготовки тендерних пропозицій щонайменше на один робочий день. Проведений аналіз економічної ефективності переходу на електронний документообіг показав, що система окупить себе вже за 4 місяці. Визначено можливість оптимізувати час підготовки пропозиції замовнику по даному проекту на один робочий день, що є дуже важливо під час участі в тендерах.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, розроблені та запропоновані автором рекомендації щодо впровадження проекту системи електронного документообігу в діяльність торговельного підприємства є доцільними, своєчасними та ефективними, які сприятимуть не тільки підвищенню ефективності його діяльності, а й забезпечать стійкі конкурентні позиції на цільовому ринку.

Список літератури:

1. Лукашевич М. Соціологія: Базовий курс: Навчальний посібник / Микола Лукашевич, Микола Туленков. – К.: Каравела, 2005. – 310 с.
2. Матвієнко О. Основи організації електронного документообігу: Навчальний посібник / О. Матвієнко, М. Цивін. – К.: ЦУД, 2008. – 112 с.
3. Сахно Е. Ю. Оцінка інформаційних потоків в системі управління проектами / Е. Ю. Сахно, М. С. Дорош, А. В. Ребенок // Управління розвитком складних систем. – К., 2010. – Вип. 1. – С. 79–84.
4. Управління проектами: вітчизняний і зарубіжний досвід: монографія / М. Ажажа та ін.; під ред. С. Чернова та ін. – Запоріжжя: РВВ ЗДІА, 2015. – 349 с.
5. Система електронного документообігу eIDoc. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dms-solutions.com/ru/products/eldoc-document-management-system/>
6. СЭД Megapolis. Документооборот. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intecracy.com/ru/uslugi/biznesresheniya>

Золотарев С.К., Шпорт Я.Ю.

Харьковский торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОЕКТОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Исследованы существующие проблемы в развитии управления проектной деятельностью современных предприятий сферы торговли Украины. Разработана и предложена последовательность процесса оценки эффективности организации электронного документооборота на торговом предприятии. На основе проведенного авторами анкетирования работников торгового предприятия выявлены проблемы в системе его документооборота и предложено внедрение проекта системы электронного документооборота eIDoc. Проведенное тестирование демо-версии системы позволило определить основные преимущества и базовый функционал. Проведенный анализ экономической эффективности проекта перехода на электронный документооборот довел его быструю окупаемость и возможность оптимизации времени выполнения проект, что будет способствовать не только повышению эффективности деятельности предприятия, но и обеспечат устойчивые конкурентные позиции на целевом рынке.

Ключевые слова: проект, управление проектами, электронный документооборот, управление, эффективность, исследования, торговая деятельность.

Zolotarev S.K., Shport Ya.Yu.

Kharkiv Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

METHODOLOGICAL SUPPORT OF IMPROVING THE MANAGEMENT OF LEAD-TIME PROJECTS OF COMMERCIAL ENTERPRISE

Summary

Studied the existing problems in the development of project management of modern enterprises of trade in Ukraine. Developed and proposed sequence of the evaluation process the effectiveness of the organization of electronic document circulation on a commercial enterprise. Based on the authors survey employees and trade enterprise identified problems in the system of its workflow and the proposed project implementation of electronic document management system eldoc. Tested the demo version of the system allowed us to determine the key benefits and basic functionality. The analysis of the economic efficiency of the project of transition to electronic document management have brought him a quick return and the possibility of optimizing the execution time of the project, which will contribute not only to improve the efficiency of the enterprise, but also provide sustainable competitive position in the target market.

Keywords: project, project management, electronic document management, management, efficiency, research, and trading activities.

УДК 331.108.26

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Зудова І.Ю., Петренко М.С.

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розкрита сутність управління персоналом підприємства. Освітлено аспекти управління персоналом підприємства у сучасних умовах. Визначені проблеми управління персоналом, які сформувались на вітчизняних підприємствах. Запропоновані заходи щодо підвищення ефективності управління персоналом підприємства.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, людські ресурси, трудові відносини.

Постановка проблеми. Продуктивна та стабільна діяльність підприємства безпосередньо пов'язана з рівномірним використанням різноманітних ресурсів і, в першу чергу, ресурсів праці, тобто працівників з їхнім рівнем освіти, досвідом практичної підготовленості, рівнем кваліфікації. Це викликає зацікавленість вітчизняної науки і практики управління до розвитку та удосконалення людського фактору для досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Істотні економічні перетворення, що здійснюються в галузі господарської діяльності висувають потребу принципово нових підходів до управління персоналом. Принципи, на яких базується система управління персоналом, потребують постійного оновлення, оскільки ринкове середовище постійно змінюється.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення проблеми управління персоналом підприємства зроблено у працях таких вітчизняних і закордонних вчених-економістів як: В. В. Адамчук, В. Г. Герасімчук, Г. Т. Завіновська, В. М. Прасол [9], І. І. Лукінов, Й. М. Петрович, А. М. Колот, М. В. Гриньова, А. С. Афоніна, Г. В. Щокін, Е. М. Лібанова, Д. П. Богиня, Г. Р. Копець [7], К. Б. Козак [6]. Однак, не зва-

жаючи на широкий спектр наукових досліджень вважаємо, що проблеми розвитку та управління персоналом на підприємстві все ще залишається дискусійним та потребують подальшого вивчення з урахуванням змін, які відбуваються в умовах ринкової конкуренції та глобалізації економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Тем не менш, через складність й багатоаспектність цієї проблеми, деякі питання застосування сучасних методів навчання та підвищення кваліфікації персоналу, розроблення та реалізації стратегії управління персоналом не втрачають своєї актуальності.

Метою статті є визначення проблем розвитку управління персоналом підприємства та обґрунтування необхідності впровадження заходів щодо вдосконалення системи управління персоналом підприємства.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах господарювання суттєво змінюються вимоги до основних характеристик персоналу підприємства. Це спонукає працівників постійно займатися підвищенням рівня кваліфікації своїх професійних знань.

Головною метою управління персоналом є забезпечення підприємства працівниками, які

відповідають вимогам сучасного підприємства та підвищення професійної і соціальної адаптації працівників. Для того щоб розвиватись, одержувати прибуток та зберігати високий рівень конкурентоспроможності підприємства вища ланка управління повинна постійно здійснювати оптимізацію віддачі від вкладень будь-яких ресурсів: матеріальних, фінансових і головне – людських. Основними завданнями, що вирішують структури з управління персоналом є: планування потреби підприємства в трудових ресурсах, пошук і добір висококваліфікованих працівників, навчання і підвищення рівня знань працівників, управління трудовою мотивацією, створення умов для підвищення продуктивності праці, контроль за зміною статусу працівників, правові питання трудових відносин (рис. 1).

Для того, щоб якісно управляти персоналом, і більш того, оцінювати його ефективність необхідно знати сутність категорії «управління персоналом» як об'єкту дослідження, а також визначити цілі цього процесу. Зазначимо, що управління персоналом – це діяльність підприємства, спрямована на ефективне використання персоналу для досягнення цілей як підприємства, так і особистих характеристик персоналу. До цілей управління персоналом можна віднести: забезпечення соціальної ефективності персоналу; формування висококваліфікованого персоналу; планування потреби персоналу тощо.

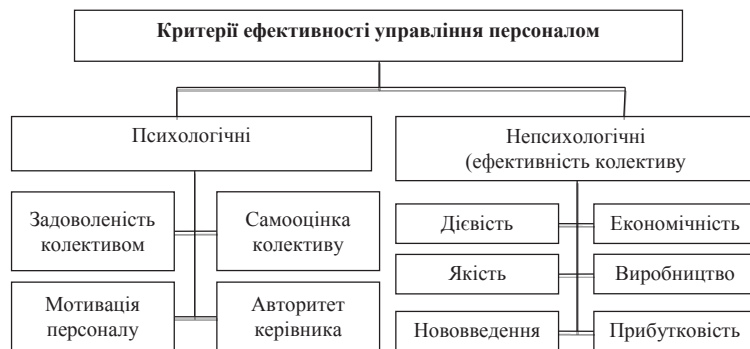


Рис. 1. Критерії ефективності управління персоналом [4]



Рис. 2. Основні фактори розвитку персоналу підприємства [7]

Дослідження даних цілей приводять до наступного:

- уточнення цілей і задач дослідження;
- визначення сукупності заходів і засобів, необхідних для їх досягнення;
- встановлення реальних термінів досягнення намічених цілей і завдань.
- знаходженню засобів і методів для дійсного контролю термінів реалізації намічених цілей і завдань на всіх рівнях [3, 4, 8].

Розвиток персоналу підприємства обумовлений основними факторами, які подані на рис. 2. В системі організації управління персоналом підприємства визначають такі підходи: технократичний, гуманістичний та системний. Кожен підхід характеризує конкретні особливості за якими відбувається процес управління персоналом підприємства.

При технократичному підході управлінські рішення підпорядковані, перш за все, інтересам виробництва; чисельність та склад працівників визначається виходячи із застосовуваної техніки, технології, розподілу та кооперації праці, ритму виробничого процесу тощо. Тобто, завдання управління персоналом підпорядковується процесу управління виробництву та зводиться до підбору персоналу визначеної кількості та певних кваліфікаційних характеристик [4].

Гуманістичний підхід в управлінні персоналом передбачає створення таких умов та змісту праці, які б забезпечували зниження рівня відчуження працівника від його трудової діяльності та інших працівників. Відповідно до цієї концепції, результати діяльності підприємства залежать не стільки від відповідності кількісного та якісного складу працівників потребам технології виробництва, а і від рівня мотивації працівників до праці, формування єдиної команди, «корпоративного духу», єдності цінностей та особистих уподобань членів колективу, їх уявленню про місце роботи у системі життєвих цілей тощо [4].

Системний підхід щодо управління та розвитку персоналу на рівні підприємства полягає у такому:

- взаємодія всіх підрозділів системи управління персоналу з метою досягнення синергійного ефекту;
- удосконалення організаційної структури служби управління персоналом на основі норм управління;
- розроблення функціонально-цільової моделі системи управління персоналом із розробленням комплексу завдань для працівників служби управління персоналом згідно з їхніми функціональними обов'язками;
- мотивація праці у підрозділах системи управління персоналом та в інших виробничих та управлінських підрозділах;
- вдосконалення планування, прогнозування та маркетингу персоналу, добір та облік персоналу;

- створення належних умов для розвитку персоналу (навчання, підвищення кваліфікації, планування кар'єри);

- забезпечення соціального розвитку трудового колективу, належних умов праці, соціального-психологічного клімату у колективі;

- забезпечення належного інформаційного забезпечення системи управління персоналом, загалом, розвитку та мотивації праці, зокрема;

- врахування взаємодії попиту та пропозиції на ринку праці при залученні персоналу [7].

В кожній організації використовуються різні підходи до управління персоналом. Найчастіше використовують технократичний підхід. Тому що тільки такий підхід до управління персоналом дає змогу усвідомити усю складність процесу і дає можливість розглядати персонал як ефективний ресурс для досягнення цілей підприємства.

Для підвищення ефективності управління персоналом підприємства необхідно:

- відносити ефективне застосування інтелектуального, організаторського, творчого потенціалу персоналу за допомогою покращення змісту праці, її гуманізації, виключення монотонності та беззмістовності праці;

- забезпечити безпеку та надійність виробничих процесів;

- забезпечити нормальні умови праці, раціональні режими праці та відпочинку;

- визначити здібності працівника, встановити характеристики, які безпосередньо або опосередковано впливають на ефективність праці.

Розвиток управління персоналом залежить від якісної стратегії розвитку підприємства. Визначають декілька основних стратегічних завдань розвитку персоналу підприємства.

1. На підприємстві потрібно створити навчальні центри, які будуть надавати допомогу працівникам як найкраще розуміти свою роботу та розвиватися як особистість. Також потрібно скласти індивідуальний план який буде визначати, якому працівнику потрібна допомога у навчанні та прикріпити за ним наставника. Таким чином, це буде сприяти задоволенню потреби кожного працівника.

2. На підприємстві важливо удосконалити стратегію навчання, для того щоб персонал мав можливість навчатися самостійно.

Стратегія підприємства спрямована на навчання та розвиток персоналу, а стратегічний розвиток підприємства спрямований на:

- формування у персоналу чіткого та цілісного бачення, стимулювання навчання персоналу й підтримання інноваційного клімату у колективі;

- покращення та підвищення ділової активності персоналу та розвиток їхніх інноваційних якостей;

- забезпечення персоналу стратегічними управлінськими знаннями;

- формування розвитку інтелектуального капіталу;

- покращення компетентності та розвитку відповідальності при здійсненні своїх виробничих функцій [2].

Для розвитку персоналу необхідне ефективне функціонування системи стратегічного управління підприємством, оскільки правильне визначення системи показників щодо розвитку працівників та їх узагальнюючий аналіз дають

змогу вищій ланці управління скоординувати діяльність підприємства у правильному напрямі й спланувати відповідні заходи щодо вибору ефективних методів розвитку власних працівників. Рівень розвитку персоналу можна визначити як комплексний інтегральний показник поточного стану процесу професійного навчання, підготовки та перепідготовки працівників з метою виявлення змін професійно-кваліфікаційного рівня персоналу для виконання нових виробничих функцій, формування й планування кадрового резерву, кар'єрного просування та вдосконалення організаційної культури персоналу, що дасть змогу реалізувати стратегічні цілі діяльності підприємства [1].

Для розвитку персоналу потрібно постійно впроваджувати різні сучасні методи навчання. У сучасній практиці підготовки кадрів найпоширенішими є такі активні методи навчання як: тренінги, програмне та комп'ютерне навчання, навчальні групові дискусії, кейс-методи, ділові та рольові ігри.

У великих фірмах і компаніях найчастіше використовуються бізнес-тренінг, корпоративний тренінг та внутрішньофірмове навчання. Їх основне значення – підготовка і розвиток навичок персоналу для ефективної роботи. Бізнес-тренінг принципово відрізняється від навчання в рамках бізнес-освіти, яка спрямована на формування загального уявлення про основні області і способи ведення бізнесу.

Така техніка навчання, як кейс-метод дозволяє використовувати опис реальних економічних, соціальних і бізнес-ситуацій. Під час навчання слухачі досліджують певну ситуацію, розбираються в суті проблем, пропонують можливі рішення і обирають найкращі. Розроблені кейси найчастіше ґрунтуються на реальному фактичному матеріалі, що дозволяє наблизити навчання до реальної ситуації.

Ділові та рольові ігри з персоналом використовуються для того щоб, навчити працівників правильно визначати і практично демонструвати ті навички і характеристики, які потрібні для успішної роботи.

При управлінні персоналом підприємства може виникати низька проблем, яка впливає на результати господарської діяльності підприємства. Так, дуже складно сформулювати колектив працівників із сучасним економічним мисленням, а для забезпеченості ефективної роботи працівників необхідно підтримувати сприятливий клімат у колективі.

Висновки і пропозиції. У сучасних умовах господарювання багато керівників бажать досягти максимального прибутку та вирішити свої матеріальні і фінансові потреби, не враховуючи інтереси найманих працівників, не проявляючи турботу про можливість їх професійного зростання, рівень доходу, умови праці тощо.

Від цього працівники відчувають себе соціально не захищеними. Тому у трудових колективах доцільно розробити заходи для одержання інформації щодо психологічного клімату в колективі, ступеня задоволеності кожного працівника роботою, умовами праці та відпочинку, задоволеністю рівнем заробітної плати. Для цього, на нашу думку, найкраще підходять такі методи як опи-

тування, анкетування, бесіди (групові та індивідуальні). Ефективність таких дій полягає в можливості виявлення працівників з високим рівнем потенціалу, перспективами, що зможе посприяти їх кар'єрному росту, зацікавленості працівників у підвищенні результатів своєї діяльності. Застосування названих методів допоможе виявити психологічні проблеми у трудовому колективі, а виконання необхідних заходів з вирішення виявлених проблем дозволить налагодити ефективну діяльність у колективі.

Також, з метою досягнення максимальної ефективності розвитку персоналу не варто обмежуватися застосуванням окремих його аспектів, а використовувати їх системно у поєднанні та взаємодії. Це дозволить досягти висо-

кої якості людського капіталу підприємств та, як наслідок, забезпечити високий рівень прибутковості та конкурентоспроможності підприємств як на вітчизняному, так і на світовому ринках [5].

Таким чином, на основі проведених досліджень можна зробити висновок, що управління персоналом є одним із найважливіших напрямів діяльності підприємства і вважається основними критеріями його економічного успіху. Важливим фактором, що дозволить підвищити ефективність управління персоналом на підприємстві є наявність та зміст політики розвитку персоналу підприємства, яка повинна передбачати наявність адаптаційних програм, систем і програм навчання, підвищення кваліфікації та можливості саморозвитку особистості.

Список літератури:

1. Бортнік С. Стратегічне управління розвитком персоналу підприємства та сучасні підходи до оцінювання його рівня / С. Бортнік // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 2. – С. 33–39.
2. Дрогомирецька М. І. Проблеми впровадження стратегічного підходу до управління персоналом на підприємстві / М. І. Дрогомирецька // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011 – № 4. – С. 116–119.
3. Забаштанський М. Сучасні аспекти організації праці на підприємствах будівельної галузі України / М. Забаштанський, Я. Булах // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 2. – С. 106–114.
4. Ігнат'єва І. А. Удосконалення системи стратегічного управління персоналом сучасного підприємства / І. А. Ігнат'єва, Т. М. Сидоренко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2012. – № 6. – С. 294–298.
5. Ковтун С. І. Аналіз системи управління персоналом підприємства та розробка заходів щодо її удосконалення / С. І. Ковтун // Молодий вчений. – 2016. – № 6. – С. 46–50.
6. Козак К. Б. Дослідження проблем управління персоналом на сучасних підприємствах / К. Б. Козак // Теоретичні та практичні аспекти менеджменту. – 2014. – № 4. – С. 52–54.
7. Копець Г. Р. Актуальні проблеми формування та розвитку персоналу підприємств / Г. Р. Копець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 720: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 30–37.
8. Осіпова А. Ю. Проблеми та перспективи використання персоналу підприємств легкої промисловості в сучасних умовах господарювання / А. Ю. Осіпова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. темат. вип.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 139–144.
9. Прасол В. М. Економічні праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. // В. М. Прасол. – Х.: ХНАМГ, 2007. – 264 с.

Зудова І.Ю., Петренко М.С.

Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье раскрыта сущность управления персоналом. Раскрыты аспекты управления персоналом в современных условиях. Определены проблемы управления персоналом, которые сформировались на отечественных предприятиях. Предложены мероприятия по повышению эффективности управления персоналом предприятия.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, человеческие ресурсы, трудовые отношения.

Zudova I.Y., Petrenko M.S.

Kharkiv Institute of Trade and Economics of
Kiyv National University of Trade and Economics

MODERN PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT AND MANAGEMENT OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

Summary

The essence of personnel management is disclosed in the article. The aspects of personnel management in modern conditions are revealed. Defined the problems of personnel management, which were formed in domestic enterprises. The measures to improve the efficiency of personnel management are proposed.

Keywords: personnel, personnel management, human resources, labor relations.

УДК 658.14/17

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ В СИСТЕМІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Зудова І.Ю., Стась О.Г.

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розкрито сутність категорії фінансового результату та його основних складників. Визначено його місце та роль в економічному розвитку господарської діяльності підприємства. Здійснено порівняння категорій «фінансовий результат» та «прибуток». Розглянуто два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів діяльності підприємства. Проаналізовано значимість фінансового результату для забезпечення економічного зростання та розвитку підприємства.

Ключові слова: фінансовий результат, прибуток, збиток, доходи, витрати.

Постановка проблеми. У здійсненні виробничо-фінансової діяльності підприємств задіяна велика кількість взаємопов'язаних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Головною метою будь-якого підприємства є отримання позитивного фінансового результату та пошук шляхів його збільшення.

У ринкових умовах ведення господарської діяльності, підприємства мають забезпечити собі стійкий економічний розвиток із врахуванням особливостей ринкової кон'юнктури та результативно вести господарський процес, підвищувати рівень самофінансування та інноваційного удосконалення своєї діяльності. В таких умовах, дослідження діалектики категорії фінансового результату, його взаємозв'язку та взаємодії з іншими економічними показниками, та формування на цій основі стійких передумов для зростання прибутковості, конкурентоспроможності та забезпечення стабільного розвитку господарської діяльності підприємства в довгостроковій перспективі представляють суттєву наукову та практичну цінність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних засад категорії фінансового результату здійснили такі провідні зарубіжні та вітчизняні вчені: І. О. Бланк [1], О. В. Будько [2], Ф. Ф. Бутинець [3], А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк [4], С. Л. Лондар, О. В. Тимошенко [5], Р. В. Скалюк [10, 11] та інші науковці. Але, незважаючи на вагомий науковий доробок зазначених вчених з досліджуваного питання,

деякі проблемні питання потребують більш детального їх вивчення та вирішення, оскільки економісти найчастіше розглядають питання управління прибутком, а не фінансовими результатами підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на інтерес науковців до обраної проблематики, дослідження категорії «фінансовий результат», як багатогранного показника ефективності діяльності підприємства, не втрачає актуальності. Ведуться досить активні дискусії щодо тлумачення сутності даного поняття. Тож, додаткової уваги заслуговує дослідження діалектики категорії фінансового результату.

Мета статті. Головна мета статті полягає в дослідженні ролі та значенні фінансового результату, визначенні його взаємозв'язку з іншими ключовими економічними показниками в системі розвитку господарської діяльності підприємства та виявленні важливості позитивного значення показника фінансового результату для забезпечення оптимізації результативності, платоспроможності, сталого економічного зростання та розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Тема фінансових результатів діяльності підприємства завжди актуальна і є предметом постійного обговорення серед науковці та практиків у сфері економіки та управління підприємством. Тому для того, щоб визначити роль та значення показників фінансового результату необхідно звернутися до

наукових праць відомих вчених, які займалися дослідженням даного питання та проаналізувати трактування даної категорії. У табл. 1 наведено трактування поняття «фінансовий результат».

Аналізуючи наведені визначення категорії «фінансовий результат» можна зробити висновок, що такі науковці як: Ф. Ф. Бутинець, А. Г. Загородній і Г. Л. Вознюк, Н. М. Ткаченко, В. М. Опарін, Л. М. Худолій розглядають фінансовий результат як результат співставлення доходів та витрат підприємства. Такі науковці як: С. Л. Лондар та О. В. Тимошенко, а також А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк характеризують фінансовий результат з точки зору власного капіталу – приріст чи зменшення. Р. В. Скалюк зазначає, що фінансовий результат є якісним та кількісним показником діяльності підприємства. Також автори: Ф. Ф. Бутинець, А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, А. Д. Мочерний, М. С. Пушкар, Н. М. Ткаченко, В. М. Опарін, Л. М. Худолій, М. С. Чебанова та С. С. Василенко наводять форми вираження фінансового результату – прибуток або збиток [12].

У науковій літературі часто спостерігається ототожнення понять «фінансовий результат» та «прибуток», проте варто зауважити, що категорія фінансового результату є ширшою порівняно з категорією прибутку. Це пояснюється тим, що показник прибутку виступає у одній із двох форм (прибуток або збиток) та показує відображення фінансового результату господарської діяльності підприємства. Прибуток характеризує позитивне значення фінансового результату, що свідчить про високу результативність господарської діяльності, ефективне використання капіталу, а також виступає в якості своєрідної винагороди за ризик та непередбачуваність комерційної діяльності підприємства [11].

Від'ємне значення категорії фінансового результату знаходить своє відображення у показнику збитку, який свідчать про низький рівень або відсутність результативності господарської діяльності, неефективне управління ресурсним, виробничим та економічним потенціалами підприємства, неефективне використання наявного

капіталу, низьку якість роботи менеджменту підприємства тощо.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [7] величина фінансового результату будь-якого виду господарської діяльності підприємства (операційної, інвестиційної, фінансової, звичайної, надзвичайної) визначається як різниця між сумою доходів та пов'язаною з нею величиною витрат відповідного виду діяльності підприємства. Тобто, фінансовий результат господарської діяльності (чистий прибуток або збиток) розраховується як різниця доходів та витрат від усіх видів діяльності підприємства, що зменшена на суму нарахованих податків на прибуток.

З огляду міжнародної та вітчизняної практики, для визначення фінансових результатів використовують два методи, а саме: метод «витрати-випуск», а також «балансовий» метод. Визначення фінансового результату за методом «витрати-випуск» передбачає співставлення відповідних доходів та витрат із наступним їх коригуванням на суму зміни залишків запасів та незавершеного виробництва. Суть балансового методу полягає у визначенні фінансового результату на підставі зміни величини чистих активів або власного капіталу впродовж звітного періоду. Наявність двох методів визначення фінансового результату ґрунтується на базових положеннях теорії балансу, зокрема, наявності його статичної та динамічної моделей. За статичним підходом, який лежить в основі балансового методу визначення фінансового результату, вказується, що «бухгалтерський баланс має завдання огляду і констатації майнового стану підприємства на конкретний момент часу, і, одночасно, шляхом порівняння балансів за різні моменти часу, повинен бути засобом оцінки результатів діяльності підприємства за періоди між складанням балансу». За динамічного підходу фінансовий результат визначається як різниця між виручкою і витратами від реалізації, при цьому, зміни у вартості майна не слід враховувати [17, с. 26].

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «фінансовий результат»

Автор	Трактування
Бутинець Ф. Ф. [3]	Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті. Прибуток або збиток організації.
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. [4]	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді.
Лондар С. Л., Тимошенко О. В. [5]	Приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період.
Мочерний А. Д. [6]	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках.
Опарін В. М. [8]	Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат. Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток.
Пушкар М. С. [9]	Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності.
Скалюк Р. В. [10, 11]	Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства.
Ткаченко Н. М. [13]	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності.
Худолій Л. М. [15]	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством.
Чебанова М. С., Василенко С. С. [16]	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства.

Як система показників, фінансові результати становлять інтерес для власників бізнесу, для менеджерів вищої ланки, для робітників підприємства, постачальників, фінансових установ, держави. Їх зацікавленість зумовлена участю у діяльності підприємства прямо чи опосередковано. На рис. 1 зображена схема формування фінансових результатів відповідно до інтересів зацікавлених осіб.

Також існує думка, що величину фінансового результату вітчизняних підприємств можна визначити «як приріст (зменшення) вартості власного капіталу, який утворився в процесі підприємницької діяльності», що є можливим на основі класичного балансового рівняння, з якого випливає, що величина власного капіталу розраховується як різниця між активами підприємства та його зобов'язаннями [2, с. 24].

При цьому, даний показник особливо важливий тоді, коли власник планує його продати на ринку капіталів. Важливість результату у вигляді приросту власного капіталу зумовлена тим, що він є ключовим поточним індикатором інтересів власника, і саме такий приріст далі впливатиме на розмір прибутку і безпосередньо формуватиме головний ринковий результат (приріст вартості підприємства) [14].

Проте, важливо сказати, що кількісна зміна власного капіталу не завжди буде дорівнювати сумі фінансового результату, розрахованого як різниця між доходами та витратами, тому що на підприємстві є ряд господарських операцій, які можуть приводити до зростання вартості власного капіталу підприємства (дооцінка необоротних активів, безкоштовне отримання основних засобів, додаткові внески власників), і в той же час, не мають відношення до приросту величини фінансового результату. Враховуючи вищесказане, можемо говорити про те, що сума фінансового результату та вартість власного капіталу підприємства здійснюють взаємний вплив один на одного, але динаміку зміни (приріст, зменшення) даних показників не можна ототожнювати.

Таким чином, підхід щодо розрахунку фінансового результату як зміни вартості власного капіталу впродовж звітного періоду є не зовсім доцільним, оскільки не здатний об'єктивно відобразити точну величину отриманого підприємством фінансового результату, розрахованого як різниця доходів та відповідних їм витрат.

Значимість показника фінансового результату проявляється не лише через зростання розміру власного капіталу підприємства. Так, збільшення частки нерозподіленого прибутку (капіталізованого позитивного значення фінансового результату) спочатку створює «можливість самозростання вартості капіталу» [1, с. 14], яка є основним джерелом збільшення величини чистих активів, сформованих

за рахунок власного капіталу. У свою чергу, вартість чистих активів здійснює суттєвий вплив на формування ринкової вартості підприємства, яку розраховують за умов об'єднання, продажу, поглинання підприємства.

Таким чином, позитивне значення фінансового результату є важливим індикатором зростання власного капіталу, що забезпечує платоспроможність, фінансову незалежність, ділову репутацію та зростання вартості підприємства на ринку.

Менеджери вищої ланки повинні враховувати, що від величини фінансового результату залежить успіх чи невдача господарської діяльності підприємства, що зумовлює досягнення зростання прибутку, як важливого початкового етапу виконання комплексної системи цілей діяльності підприємства, та забезпечує таку послідовність: «прибуток – зростання – розвиток – розширення». Саме позитивний показник фінансового результату, який виступає у ролі прибутку є базисом, на основі якого, насамперед, відбувається кількісне зростання основних економічних показників, а при досягненні відповідного їх рівня та за наявності достатньої величини фінансового результату підприємство може забезпечити впровадження інноваційної складової у свою діяльність, яка стане основою для збалансованого і стійкого розвитку підприємства та підґрунтя підвищення результативності його господарської діяльності. При досягненні стабільної позиції підприємства на ринку та безперервній забезпеченості фінансовими ресурсами є можливим розширення спектру діяльності підприємства.

Основною метою ефективного управління діяльністю підприємства є забезпечення його економічного зростання та розвитку на довгострокову перспективу, що, забезпечить максимальне зростання ринкової вартості підприємства, як майнового комплексу і зростання його фінансових результатів.

Тому без фінансового планування не може бути досягнутий той рівень управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, який забезпечує йому конкурентоспроможність та успіх на ринку, постійне вдосконалення матеріально-технічної бази, соціальний розвиток колективу, фінансову стабільність і економічний розвиток підприємства загалом.

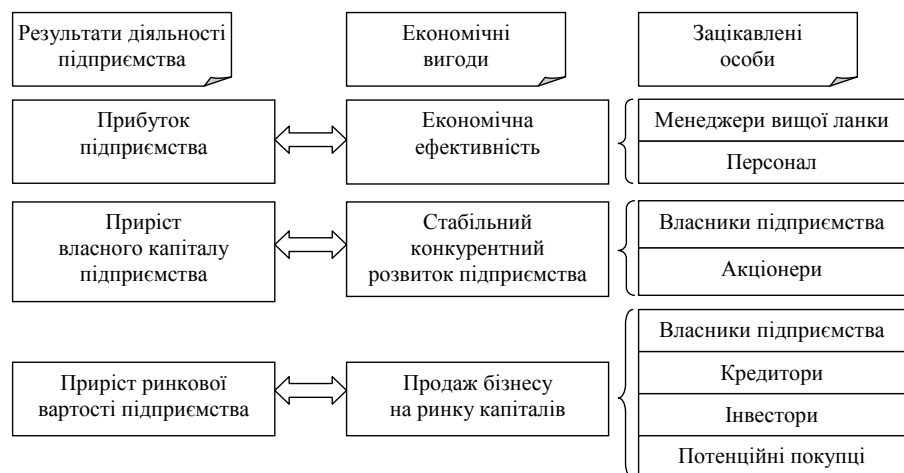


Рис. 1. Формування фінансових результатів відповідно до інтересів зацікавлених осіб

Висновки і пропозиції. Отже, фінансовий результат є визначальним критерієм ефективності господарювання, а позитивне значення фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства та створює запас фінансової стійкості, який дає підприємству змогу оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юктурі.

Найважливішою категорією, що відображає саме позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, є прибуток. Беручи до уваги головну мету діяльності підприємства щодо максимізації прибутку, можна говорити про важливість планування фінансових результатів та прибутку, зокрема, у довгостроковому періоді. Тому для підвищення конкурентоспроможності підприємства доцільно дуже ретельно здійснювати вивчення та робити аналіз зміни показника прибутку.

Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий результат є досить складною та багатови-

мірною категорією. Фінансовий результат у формі прибутку виступає головною метою діяльності підприємства та є одним з ключових показників, який визначає ефективність його діяльності. Величина фінансового результату є базисом, який забезпечує не тільки життєздатність підприємства, а й відображає рівень результативності, прибутковості господарської діяльності, можливості кількісного зростання основних економічних показників (обсягу виробництва й реалізації, продуктивності праці) та характеризує потенціал стійкого розвитку підприємства.

Тому якісне планування, управління та ефективне використання механізмів підвищення показника фінансового результату є необхідним та дозволить задовольнити потреби різних груп зацікавлених осіб, а також отримати більш повну і достовірну інформацію про результати діяльності підприємства для подальшого прийняття ефективних управлінських рішень.

Список літератури:

1. Бланк И. А. Управление прибылью: учебник / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-центр, 2007. – 768 с.
2. Будько О. В. Облік і аналіз фінансових результатів підприємств чорної металургії: дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / О. В. Будько. – К.: 2004. – 252 с.
3. Бугинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф. Ф. Бугинець. – Житомир: Рута, 2001. – 672 с.
4. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник: навчальний посібник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К.: Знання, 2010. – 1072 с.
5. Левицьких О. О. Анализ и планирование финансовых результатов в системе управления эффективностью деятельности промышленного предприятия // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 12. – Ч. 3. – С. 634–639.
6. Мочерный С. В. Основы экономической теории: учебник / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко; Под общ. ред. С. В. Мочерного. – К.: Знання, 2000. – 601 с.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р., № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17>
8. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навчальний посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
9. Пушкар М. С. Фінансовий облік: підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
10. Скалюк Р. В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування / Р. В. Скалюк // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 86–93.
11. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2010. – Вип. 18(1). – Економічні науки. – С. 135–141.
12. Тесленко Т. І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення / Т. І. Тесленко, Н. В. Конькова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 356–360.
13. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Н. М. Ткаченко. – 5-те вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.
14. Турило А. М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А. М. Турило, О. А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 35–44.
15. Худолій Л. М. Теорія фінансів: навчально-методичний посібник / Л. М. Худолій. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 167 с.
16. Чебанова М. С. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / М. С. Чебанова, С. С. Василенко. – К.: Академія, 2002. – 671 с.
17. Янчева Л. М. Обліково-інформаційна система управління прибутком торговельних підприємств: [монографія] / Л. М. Янчева, І. Б. Чернікова, С. О. Кузнецова. – Х.: ХДУХТ, 2012. – 217 с.

Зудова И.Ю., Стась Е.Г.

Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье раскрыта сущность категории финансового результата и его основных составляющих. Определено его место и роль в экономическом развитии хозяйственной деятельности предприятия. Проведено сравнение категорий «финансовый результат» и «прибыль». Рассмотрены два принципиальных подхода расчета финансовых результатов деятельности предприятия. Проанализирована значимость финансового результата для обеспечения экономического роста и развития предприятия.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, убыток, доходы, расходы.

Zudova I.Yu., Stas O.H.

Kharkiv Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

ESSENCE AND IMPORTANCE OF FINANCIAL INDICATORS IN THE COMPANY'S FUNCTIONING SYSTEM

Summary

The article discloses the essence of the category of financial result and its main components. Its place and role in the economic development of the enterprise's economic activities are determined. The categories «financial result» and «profit» are compared. Two principal approaches to the calculation of the company's financial results are presented. The importance of the financial result for ensuring the economic growth and development of the enterprise is analyzed.

Keywords: financial result, profit, loss, income, expenses.

УДК 336.711

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Ісакова О.М., Махітько В.С., Поліщук М.В.

Університет митної справи та фінансів

У статті розглянуто особливості функціонування банківського сектору України на сучасному етапі. Проаналізовано основні показники його діяльності. Виокремлено зміни, що відбулися у ньому під впливом фінансової кризи. Виявлено проблеми розвитку та визначено напрями вирішення цих проблем. Запропоновано основні шляхи зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ.

Ключові слова: банк, банківська система, центральний банк, ризик, капітал.

Постановка проблеми. Фінансово-економічна криза негативно впливає на банківську систему України. Вона поставила перед країною нові завдання щодо контролю за діяльністю банківських установ. Скорочення виробництва, інфляційний тиск на економіку, зниження інвестиційної активності, втрата основного ринку збуту ускладнили функціонування всієї системи. Значні загрози функціонуванню банківської системи несе зовнішня фінансова політика держави. Зростання обсягів зовнішніх запозичень і нарощування зовнішнього боргу значно послаблюють банківську систему України. Їх обслуговування і, відповідно, фінансування унеможлиблює активізацію інвестиційних процесів через нестачу фінансових ресурсів. Вкрай малим та недостатнім для підтримки національної грошової одиниці

залишаються золотовалютні резерви в Україні, нестача яких обумовлює високі девальваційні ризики, які дестабілізують банківську систему. У зв'язку із вищевикладеним необхідним і надзвичайно актуальним питанням є виявлення проблем банківської системи України та перспективи її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо особливостей функціонування банківської системи України досліджували: Г. Багратян, В. Геєць, Г. Карчева, В. Міщенко, Ю. Уманців, А. Шаповалов та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень науковців у даній сфері, більш глибокого вивчення потребують питання сучасних тенденцій розвитку банківського сектору. Мінливі

зовнішні та внутрішні умови розвитку економіки України ставлять нові завдання щодо вдосконалення механізмів функціонування банківської системи. Зокрема, це стосується підвищення рівня капіталізації на основі консолідації банківського капіталу, вирішення проблем нежиттєздатних банків, відновлення кредитування, вдосконалення корпоративного управління тощо.

Мета статті. Виходячи з актуальності теми, метою даної статті є дослідження та проведення аналізу сучасного стану банківського сектору України, висвітлення основних проблем розвитку банківської системи та розробка практичних рекомендацій щодо напрямів усунення наявних недоліків.

Виклад основного матеріалу. Економіка України суттєво постраждала від недавньої економічної та фінансової кризи. Одним із негативних наслідків, що викликає занепокоєння у багатьох зацікавлених осіб, стало обмежене кредитування реального сектору економіки банками, що надають переважну більшість послуг з фінансового посередництва в Україні.

На перший погляд, основні показники банківського сектору, такі як залишок за кредитами та обсяг вкладів, розчаровують, оскільки вони впали більш, ніж на 10% в номінальному та реальному виразі в 2015 році. Втім темпи падіння пройшли максимум в середині року, а за деякими сегментами (такі як гривневі депозити фізичних осіб) знову спостерігається зростання.

Українська економіка у 2014–2016 роках увійшла в стан критичного загострення системних ризиків, в якому поєдналися глибокі валютна, банківська та економічна кризи. До системних проблем монетарного, валютного і банківського регулювання додалися форс-мажорні фактори російської військової агресії, несприятливої зовнішньої кон'юнктури, що разом призвели до глибоких кризових наслідків.

В 2014 році в банківському секторі спостерігається прибуток на суму 1436 млн. грн., але в 2015 році він отримав негативний фінансовий результат. В 2016 році збитки діяльності банків збільшилися порівняно з попереднім роком на 13634 млн. грн. або на 25,7% (рис. 1).

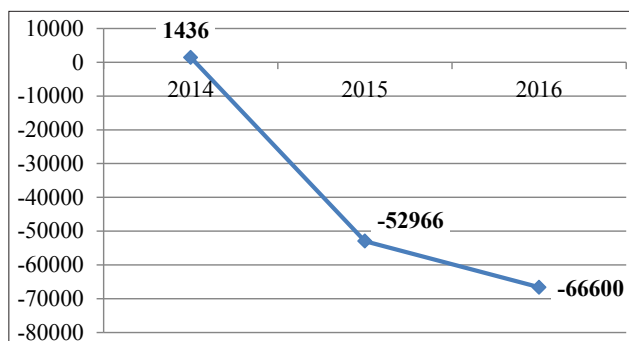


Рис. 1. Динаміка результату діяльності банківського сектору України за 2014–2016 рр., млн. грн.

Джерело: [4]

Станом на 1 січня 2017 року ліцензію Національного банку України мали 96 банківських установ (в т.ч. 38 банків з іноземним капіталом), що на 21 одиницю, або на 18% менше порівняно з початком 2016 року [4].

Протягом року в структурі власності БСУ відбувались значні перегрупування. Станом на 1 січня 2017 року структура власності активів банківської системи України була представлена наступним чином: банки з приватним українським капіталом складають близько 13%, банки іноземних банківських груп – 35%, державні банки – 52% [4].

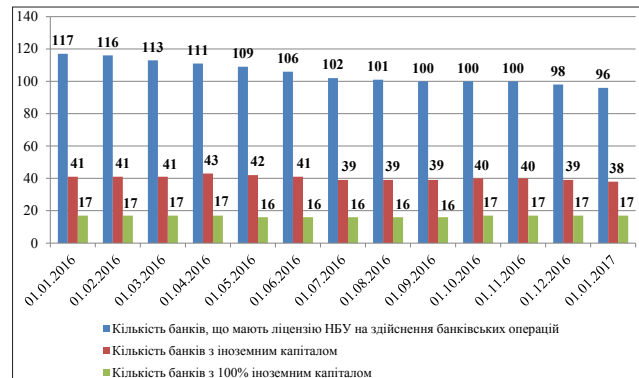


Рис. 2. Динаміка зміни кількості банків України

Джерело: [6]

Внаслідок переходу системного ПАТ «Приватбанк» у стовідсоткову власність держави частка державних банків в структурі активів БСУ значно зросла протягом IV кварталу 2016 року та станом на 01.01.2017 р. відповідала 52% [6].

Таким чином, в подальшому можливе скорочення частки банків іноземних банківських груп внаслідок виходу банківських установ з російським капіталом з українського ринку. 15 березня 2017 року Національним банком України було запропоновано застосування санкцій щодо українських банків з російським державним капіталом на виконання рішення Ради національної безпеки і оборони України. Застосування таких санкцій передбачає заборону на здійснення будь-яких фінансових операцій цих банків на користь пов'язаних з ними осіб, зокрема, материнських структур.

Загалом, на дату підготовки цього огляду з початку 2014 року внаслідок погіршення платоспроможності до 82 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію. В чотирьох тимчасова адміністрація продовжує працювати, щодо одного банку (ПАТ «Астра Банк») прийнято рішення про припинення тимчасової адміністрації та призначення куратора.

Щодо ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» 21 грудня 2016 року між Фондом гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) та Міністерством фінансів було підписано договір про продаж 100% акцій Банку. З моменту передачі власником 100% акцій банку є держава в особі Міністерства фінансів України [6].

За останні три роки банківський сектор зазнав безпрецедентного за масштабами очищення (з січня 2014 р. по 26 лютого 2017 р. з ринку виведено 87 банків). Активне виведення банків з ринку призвело до різкого зростання фінансового навантаження на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб – за три роки вкладникам банків-банкрутів було виплачено 81 млрд. грн. [3].

Перспектива повернення коштів, що знаходилися на рахунках підприємств у банках, щодо яких ухвалено рішення про введення тимчасової адміністрації

страції або ліквідації, практично відсутня, оскільки оціночна вартість активів таких банків у декілька разів є меншою, ніж їх балансова вартість. Станом на 01.01.2017 р. загальна балансова вартість активів 85-ти банків, введених з ринку, становить 471 млрд. грн., а оціночна – 97,5 млрд. грн., або 20% від балансової вартості [4]. Вартість активів окремих неплатоспроможних банків і надходження за цими активами (на ці банки припадає 58% балансової вартості 85-ти банків, введених з ринку) наведено в таблиці 1.

Після випуску облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) для вирішення проблем у 2014–2016 рр., пов'язаних з діяльністю банківського сектору, державний борг збільшився на 201,3 млрд. грн., а це – 145% видатків держбюджету на оборону за 3 роки, або 583% видатків на охорону здоров'я, або майже 60% видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення (табл. 2).

Крім того, сукупні витрати на обслуговування ОВДП становлять 210 млрд. грн., розмір заборгованості за ОВДП значно перевищує податкові надходження до державного бюджету як податку та зборів на доходи фізичних осіб, так і податку на прибуток підприємств за даний період.

З огляду на те, що переважна частина ОВДП (за сумою основного боргу), що перебувають в обігу, знаходяться у портфелі НБУ (станом на 01.01.2017 р. – 382 млрд. грн., або 57,3%) та є осно-

вним джерелом його доходів (за 2015 р. – 54,4% чистих доходів), можна стверджувати, що «завдяки» проблемам банківського сектору НБУ вимушено отримує великі доходи, які в подальшому також буде перекладено на всіх платників податків і громадян країни [1].

Таким чином, подальше удосконалення банківської системи має бути пов'язано з пошуком нових і підвищенням ефективності діючих методів оцінки фінансового стану банків.

За підсумками 2016 року чисті активи банківської системи України збільшились несуттєво. Їх обсяг станом на 01.01.2017 р. відповідав 1,256 млрд. грн. проти 1,254 млрд. грн. на початок 2016 року [6].

Одним з ключових чинників коливання обсягу активів банківської системи в досліджуваному періоді виступала динаміка курсу національної валюти, поряд із виведенням частини комерційних банків з ринку, рухом клієнтських коштів та скороченням кредитних портфелів.

Високий вплив коливання курсу національної валюти на обсяг активів БСУ пояснюється значною часткою активів в іноземній валюті в загальному обсязі (41,8% станом на початок 2017 року). Динаміку основних складових активів БСУ представлено в таблиці 3.

БСУ в поточній ситуації продовжує характеризуватись невисокою активністю кредитних

Таблиця 1

Вартість активів окремих неплатоспроможних банків

Банк	Баланс. вартість активів, млн. грн.	Оціночна вартість активів, млн. грн.	Надходження станом на 01.01.2017 р., млн. грн.			Співвідн. надходжень до балансової вартості, %
			Погашення заборгованості за кредитами	Реаліз. майна банку	Інші надход.	
ПАТ «Брокбізнес-банк»	18897,8	2959,4	157,8	434,1	486,2	5,7
ПАТ «Банк «Форум»	18250,3	7089,1	1101,8	1148,6	502,1	15,1
ПАТ «ВіЕйБі Банк»	25189,0	5606,4	170,7	116,7	897,7	4,7
ПАТ «КБ «Південком-банк»	9792,2	477,9	12,1	201,5	2,2	2,2
ПАТ «Імексбанк»	14806,1	2043,8	37,3	48,2	29,0	0,8
ПАТ «КБ «Надра»	45030,6	7736,1	577,5	370,6	51,4	2,2
АТ «Дельта Банк»	86922,8	29187,2	5631,8	39,4	755,0	7,4
ПАТ «Фінанси та Кредит»	45065,4	9969,2	345,7	69,8	138,7	1,2
ПАТ «Златобанк»	10493,6	1467,2	124,6	96,2	121,5	3,3
Всього	274447,8	66536,4	8159,3	2525,1	2983,8	4,98

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

Таблиця 2

Витрати державного бюджету, пов'язані з діяльністю банківської системи, млрд. грн.

Показники	2014	2015	2016	2014–2016
Випуск ОВДП для фінансування ФГВФО з метою відшкодування гарантованих сум по збанкрутілих банках	10,118	41,5	7,941	59,559
Випуск ОВДП для докапіталізації державних банків і банків з участю держави, у тому числі:	16,599	3,837	14,275	34,710
АТ «Укрексімбанк»	5,0	-	9,319	14,319
АТ «Ощадбанк»	11,599	-	4,956	16,554
АБ «Укргазбанк»	-	3,837	-	3,837
Випуск ОВДП для націоналізації ПАТ КБ «ПриватБанк»	-	-	107,0	107,0
Всього випуск ОВДП для вирішення проблем з банківською системою	26,716	45,337	129,216	201,269
Сукупні витрати на обслуговування ОВДП, випущених відповідно до пунктів 1–3	30,680	78,345	101,154	210,179

Джерело: [3]

Динаміка активів БСУ за 2014–2017 рр., млрд. грн.

Показник/дата	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.04.2016	01.07.2016	01.10.2016	01.01.2017
Чисті активи	1278,1	1316,85	1254,39	1299,06	1260,62	1275,94	1256,3
Кредитний портфель	911,4	1006,36	965,09	983,94	907,96	943,06	1005,92
Вкладення в цінні папери, в т.ч.:							
ОВДП	81,05	93,43	81,58	107,26	133,13	156,22	255,47
Високоліквідні активи	152,9	155,64	191,26	223,05	224,21	212,19	199,5
Офіційний валютний курс UAH/USD, грн.	7,99	15,77	24,0	26,22	24,85	25,91	27,19
Середня відсоткова ставка за кредитами в нац. валюті, %	17,2	18,80	21,47	21,1	18,1	16,5	17,7
Середня відсоткова ставка за кредитами в ін. валюті, %	8,2	8,3	6,88	8,5	9,2	7,9	8,2

Джерело: [4]

установ. Серед основних факторів, що гальмують відновлення кредитування, виступають високий рівень невизначеності щодо подальшого економічного розвитку та обмежене коло надійних позичальників.

Згідно зі статистичними даними НБУ, протягом 2016 року середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті знизилася до 17,70% (з 21,47% станом на 01.01.2016 р.). Для кредитів в іноземній валюті на початок 2017 року аналогічний показник, навпаки, підвищився до 8,20% (з 6,88% станом на 01.01.2016 р.). Паралельно з цим відбувається зниження вартості залучення коштів на вкладні рахунки. Наприкінці 2016 року середня відсоткова ставка за депозитами в національній валюті складала 10,5% (10,2% для короткострокових вкладів та 17,9% для довгострокових), в іноземній валюті -5,2% (4,8% для короткострокових та 6,2% для довгострокових вкладів). На початку року аналогічні показники дорівнювали 12,1% та 7,8% відповідно [4].

Головною метою розвитку банківської системи України є розбудова фінансово потужної, прибуткової і стабільної банківської системи, яка ефективно виконує свою основну функцію – оптимальний перерозподіл капіталу в економіці для фінансування інтенсивного стійкого економічного зростання на основі високотехнологічної індустріалізації, розвитку інфраструктури, науки, освіти і добробуту населення в цілому [2].

Висновки з даного дослідження і перспективи. На сьогодні існує ряд проблем, які гальмують розвиток банківської системи України. Підсумовуючи, необхідно зазначити, що заго-

стрення ситуації в банківській системі триває. І, незважаючи на спроби українських банкірів її прикрасити, очевидні тенденції і факти свідчать, що специфікою функціонування банківського сектору України є слабо контрольовані фрагментарні процеси, низький рівень капіталізації, значна економічна та географічна концентрація, високий рівень ризиків, загрозливий вплив тіньової економіки, що і обумовлює гальмування його розвитку.

У зв'язку з цим, основними цілями розвитку вітчизняної банківської системи можна визначити:

- зміцнення банківської системи України, підвищення її стійкості до криз;
- зміцнення довіри до банків зокрема та до банківської системи взагалі з боку вкладників та інвесторів (кредиторів);
- поглиблення інтеграції банківської системи України у світовий фінансовий простір;
- активізація діяльності банків із залучення коштів та їх трансформації в кредит для суб'єктів реальної сектору економіки;
- розширення спектра та збільшення обсягів продуктів та послуг на банківському та фінансових ринках тощо.

Отже, економічні, соціальні та політичні виклики у вітчизняній економіці мають започаткувати процес удосконалення функціонування банківського сектору економіки за рахунок створення безпечних, легітимних і транспарентних умов ведення банківської діяльності. Ці відносини мають будуватися на довірі та відповідальності в процесі отримання максимального результату з максимально допустимим рівнем ризику.

Список літератури:

1. Другов О. О. Реструктуризація банківської системи України: сучасний стан та перспективи / О. О. Другов, О. В. Прийма // Фінансовий простір. – 2016. – № 4(20). – С. 40–48.
2. Євченко Т. І. Банківська система України: проблеми і перспективи розвитку / Т. І. Євченко // Економіка. – 2016. – № 6. – С. 40–41.
3. Оленчик А. Національна система гарантування вкладів фізичних осіб: виклики і пріоритети. Матеріали круглого столу ГО «Клуб банкірів» на тему: «Національна система гарантування вкладів: виклики і пріоритети» (23.12.2016) – Київ, 2016.
4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
5. Банківська система України: результати очищення та перспективи подальшого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ief.org.ua>.
6. НРА «Рюрік» Аналітичний огляд банківської системи за I квартал 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://rurik.com.ua/>.

Исхакова Е.Н., Махитко В.С., Поличук М.В.

Университет таможенного дела и финансов

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР УКРАИНЫ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности функционирования банковского сектора Украины на современном этапе. Проанализированы основные показатели его деятельности. Выделены изменения, произошедшие в нем под влиянием финансового кризиса. Выявлены проблемы развития и определены направления решения этих проблем. Предложены основные пути укрепления конкурентоспособности отечественных банковских учреждений.

Ключевые слова: банк, банковская система, центральный банк, риск, капитал.

Ishakova E.N., Mahitko V.S., Poliychuk M.V.

University of Customs and Finance

BANKING SECTOR OF UKRAINE: REALITIES AND PROSPECTS

Summary

In the article the features of functioning bank of sector of Ukraine are considered on the modern stage. Basic his performance indicators are analysed. Changes that took place in him under act of financial crisis are distinguished. The problems of development and certainly directions of decision of these problems are educed. The basic ways of strengthening of competitiveness of bank institutions offer.

Keywords: bank, banking system, central bank, risk, capital.

УДК 336.662

РОЗВИТОК ЛОМБАРДІВ В УКРАЇНІ

Исхакова О.М., Махова Н.І., Шаповал І.С.

Університет митної справи та фінансів

Проведено аналіз основних показників ломбардних установ в Україні, проаналізовано фінансові послуги ломбарду, розглянуто основні переваги і недоліки ломбардного кредитування.

Ключові слова: ломбарди, ринок фінансових послуг, кредити, криза.

Постановка проблеми. Ломбарди вже не одне століття відіграють важливу соціально-економічну роль у житті суспільства. Надаючи послуги з короткострокового кредитування громадянам, ломбарди задовольняють відповідні потреби різних верств населення, сприяють підтримці його життєвого рівня, зменшують соціальну напругу в країні, а також забезпечують підвищення платоспроможного попиту на товари та послуги в цілому. Інакше кажучи, ломбард – це ефективна кредитно-фінансова установа, послугами якої щороку користується більше п'яти мільйонів людей у всьому світі. В умовах кризи, яка сьогодні розгортається в Україні, більшість суб'єктів ринку фінансових послуг скорочує свою діяльність, зокрема кредитну. Ломбарди, навпаки, активно нарощують свою присутність на ринку, використовуючи свої природні конкурентні переваги. Сьогодні роль ломбардів у житті українців тільки зростає, що вимагає проведення окремого дослідження тенденцій їх розвитку в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблемі вивчення діяльності ломбардних установ приділяється незна-

чна увага. З вітчизняних науковців питанням розвитку ломбардів як суб'єктів ринку фінансових послуг цікавилися С. Балабан, К. Єфремова, Р. Дяків, Л. Леваєва та інші. Однак подальшого дослідження потребують особливості діяльності ломбардних установ, які потребують контролю для формування інструментів державної політики регулювання ломбардного бізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За сучасних умов господарювання як банківської сфери, так і ринку кредитних спілок створились сприятливі умови розвитку ломбардного бізнесу. За попередні роки, в умовах Великої кризи, коли банки зазнавали значних збитків, а більшість кредитних спілок згорнули свою діяльність, саме ломбарди як окремий сегмент фінансового ринку почав набирати оберти своєї діяльності. Даний вид діяльності власникам ломбардів приносить досить серйозний фінансовий дохід, а населенню – задоволення потреби в коштах швидко та без складної процедури оформлення кредиту.

Мета статті. Головна мета цієї роботи полягає у дослідженні діяльності ломбардного ринку

України протягом 2015–2017 років, обґрунтуванні переваг і недоліків сучасної системи ломбардного кредитування та визначенні напрямків покращення її функціонування.

Виклад основного матеріалу. Діяльність ломбардів із надання кредитів є одним із найстаріших видів кредитування населення. Батьківщиною ломбарду вважають Ломбардію – область північної Італії, де в XIII ст. виникли банківські контори, що видавали позику під заставу. Перший ломбард в Україні з'явився в кінці XVIII ст. і видавали позики під золоті та срібні речі.

Ломбард – фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг ломбарду [1].

Ломбард визнано бізнесом із доволі високим рівнем рентабельності – 30–40%. Інвести-

ції в даний бізнес окуповуються, як правило, за два-чотири роки. Ризик неповернення кредитних коштів зведений до мінімуму, адже гроші видаються тільки під заставу і на суму від 50% до 90% її оціночної вартості [2].

Ломбарди залишаються одним з найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для фізичних осіб: вони орієнтовані на видачу дрібних та короткострокових кредитів, виконують функцію соціально-економічних стабілізаторів в умовах будь-яких економічних змін.

Ринок ломбардних послуг – це система економічних відносин, які виникають з приводу купівлі-продажу специфічного товару «ломбардні послуги» в процесі задоволення суспільних потреб у кредитуванні під заставу рухомого майна. Цей ринок складається в умовах множинності осіб, які потребують позичкових ресурсів.

Діяльність ломбардів регулюється Положенням «Про порядок надання фінансових послуг ломбардами» від 26.04.2005 № 3981. Це Положення визначає перелік видів діяльності ломбарду, вимоги до ломбарду для надання фінансових послуг, вимоги до облікової та реєструючої системи ломбарду [1].

У сучасних умовах, відповідно до чинного законодавства України, до фінансових послуг ломбардів належить надання фізичним особам фінансових кредитів за рахунок власних і залучених коштів, а також окремих супутніх послуг (рис. 1).

Попит на послуги ломбардів постійно зростає, що сприяє збільшенню кількості даних суб'єктів на ринку. Про це свідчать дані звітів Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Згідно з даними таблиці 1, на ринку ломбардних послуг спостерігається зростання загальних обсягів кредитування на ринку ломбардних послуг за I квартал 2017 року порівняно з минулими роками.

Такі показники, як сума наданих фінансових кредитів під заставу та сума погашених фінансових кредитів, збільшилися на 10,2% та 14,1% відповідно, а кількість наданих фінансових кредитів під заставу збільшилися на 5,5%. Показник кількості договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу збільшився на 21,5%. Середньозважена річна процентна ставка за фінансовими кредитами ломбардів за I квартал 2017 року становить 183,0% (I квартал 2016 року – 179,0%). Це зумовлено тим, що оскільки в умовах нестабільності економіки, фінансово-економічних криз комерційні банки зменшують свої програми з кредитування населення та малого бізнесу, фізичні особи, втративши доступ до швидких банківських кредитів, вимушені звертатися до послуг ломбардів, які виконують функцію певного соціально-економічного «стабілізатора», тим самим зменшують соціальну напругу у суспільстві та підвищують платоспроможний попит на товари та послуги.

Важливим показником, який характеризує ринок послуг ломбардів, є показник їх фінансового стану (табл. 2). У таблиці наведено основні показники діяльності ломбардів, які свідчать про їх постійне зростання.

Як свідчать дані таблиці 2, обсяг активів ломбардів виріс на 30,4% (768,9 млн. грн.) порівняно

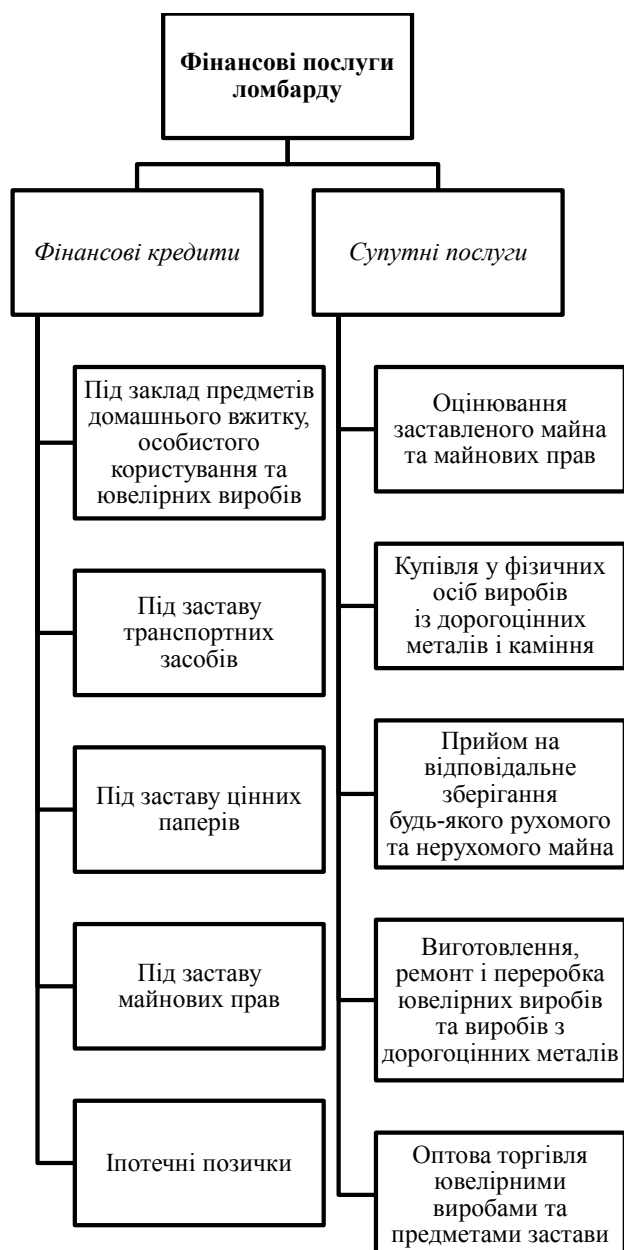


Рис. 1. Фінансові послуги ломбарду

Джерело: [3]

з аналогічним періодом минулого року та станом на 31.03.2017 становить 3 298,1 млн. грн.

Власний капітал ломбардів становить 1 433,3 млн. грн., що на 27,0% (305,1 млн. грн.) більше, ніж станом на 31.03.2016.

Станом на 31.03.2017 нерозподілений прибуток становить 400,4 млн. грн., порівняно з відповідним періодом I кварталу 2016 року він збільшився на 33,8% (101,1 млн. грн.).

Обсяг дебіторської заборгованості станом на 31.03.2017 збільшився на 28,2% (до

2 698,6 млн. грн.) порівняно з відповідною датою попереднього року.

Станом на 31.03.2017 статутний капітал зріс на 14,6%, в той час як резервний капітал зменшився на 12,7% порівняно з аналогічною датою I кварталу 2016 року, коли обидва показники зросли і становили 28,6% та 113,6% (відповідно 1 050,9 та 40,8 млн. грн.).

Територіально ломбарди (юридичні особи) розташовані нерівномірно. Так, у Дніпропетровській області знаходиться більше 25% усіх

Таблиця 1

Показники діяльності ломбардів

Показники	31.03.2015	31.03.2016	31.03.2017	Темпи приросту			
				31.03.2016 / 31.03.2015		31.03.2017 / 31.03.2016	
				Абсолютний	%	Абсолютний	%
Кількість ломбардів (на кінець періоду)	478	478	458	0,0	0,0	-20,0	-4,2
Сума наданих фінансових кредитів під заставу, млн. грн.	3062,5	3689,0	4064,7	626,5	20,5	375,7	10,2
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу, (тис. один.)	2743,3	2795,0	2948,5	51,7	1,9	153,5	5,5
Сума погашених фінансових кредитів, млн. грн.	2793,3	3478,3	3968,8	685,0	24,5	490,5	14,1
з них: погашено за рахунок майна, наданого в заставу	186,5	322,8	444,9	136,3	73,1	122,1	37,8
Кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, (тис. шт.)	303,5	250,7	304,6	-52,8	-17,4	53,9	21,5

Джерело: [4]

Таблиця 2

Показники фінансового стану ломбардів

Показники	Станом на 31.03.2015	Станом на 31.03.2016	Станом на 31.03.2017	Темпи приросту 31.03.2017 / 31.03.2016	
				Абсолютний	%
Дебіторська заборгованість, у тому числі, (млн. грн.):	1498,00	2104,5	2698,6	594,1	28,2
за наданими фінансовими кредитами, (млн. грн.)	1189,2	1366,6	1577,5	210,9	15,4
за нарахованими відсотками за наданими фінансовими кредитами, (млн. грн.)	39,4	44,3	54,4	10,1	22,8
Статутний капітал, (млн. грн.)	816,9	1050,9	1204,7	153,8	14,6
Резервний капітал, (млн. грн.)	19,1	40,8	35,6	-5,2	-12,7
Нерозподілений прибуток, (млн.грн.)	270,4	299,3	400,4	101,1	33,8
Власний капітал, усього, (млн. грн.)	1000,5	1128,2	1433,3	305,1	27,0
Залучені кошти на платній та безоплатній основі, (млн.грн.)	192	186,3	179,8	-6,5	-3,5
Активи по балансу, (млн. грн.)	1915,50	2529,2	3298,1	768,9	30,4

Джерело: [4]

Таблиця 3

Обсяг наданих фінансових кредитів за видами застави

Вид застави	Обсяг наданих фінансових кредитів, млн. грн.			Структура наданих фінансових кредитів, %			Темпи приросту			
							31.03.2016 / 31.03.2015		31.03.2017 / 31.03.2016	
	31.03.2015	31.03.2016	31.03.2017	31.03.2015	31.03.2016	31.03.2017	млн. грн.	%	млн. грн.	%
виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння	2683,3	2972,9	3226,0	87,6	80,6	79,4	289,6	10,8	253,1	8,5
побутової техніки	370,4	704,8	823,9	12,1	19,1	20,3	334,4	90,3	119,1	16,9
автомобілів	5,1	3,9	2,4	0,2	0,1	0,1	-1,2	-23,5	-1,5	-38,5
нерухомості	0,6	1,6	0,6	0,0	0,04	0,01	1,0	166,7	-1,0	-62,5
іншого майна	3,0	5,8	11,8	0,1	0,2	0,3	2,8	93,3	6,0	103,4
Всього	3062,5	3689,0	4064,7	100,0	100,0	100,0	626,5	20,5	375,7	10,2

Джерело: [4]

ломбардів. Інші 38% розташовані у Харківській, Донецькій, Одеській, Луганській, Запорізькій областях та у місті Києві. В інших регіонах їх кількість не перевищує 9. Така нерівномірність в територіальному розподілі пояснюється тим, що переважна кількість клієнтів ломбардів знаходиться у великих містах.

Структура наданих ломбардами кредитів за видами застави представлена в таблиці 3. За I квартал 2017 року структура наданих фінансових кредитів у цілому не змінилася. Водночас, при загальному зменшенні обсягів кредитування (10,2%) дещо змінилась питома вага фінансових кредитів, виданих під виробу з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння (з 80,6% до 79,4%), побутової техніки (з 19,1% до 20,3%).

Ломбарди обирають для застави найбільш ліквідне майно. В обсязі наданих фінансових кредитів за видами застави найбільшу питому вагу займають фінансові кредити під заставу виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння – 79,4% (з 226,0 млн. грн.). Порівняно з 31.03.2016 даний показник збільшився на 8,5% від загального обсягу виданих кредитів. Фінансові кредити видані під заставу побутової техніки за I квартал 2017 року збільшилися на 16,9% (119,1 млн. грн.) порівняно з відповідним періодом I кварталу 2016 року. Обсяг фінансових кредитів під заставу автомобілів зменшився на 38,5% (1,5 млн. грн.), обсяг фінансових кредитів під заставу нерухомості також продемонстрував зменшення на 62,5% (1,0 млн. грн.). Обсяг та структура наданих кредитів за видами застави представлена на рис. 2.

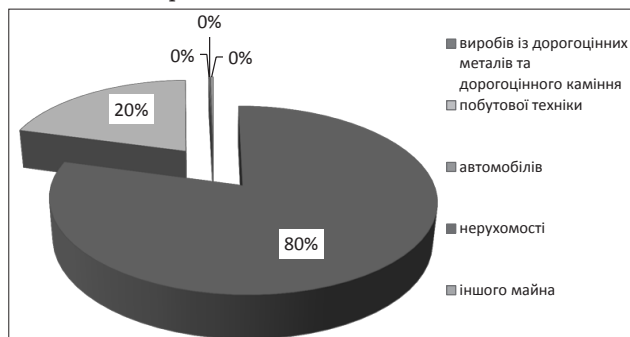


Рис. 2. Обсяг та структура наданих кредитів за видами застави

Джерело: [4]

На теперішній час через фінансово-економічні та військово-політичні чинники реальний і фінансовий сектори національної економіки демонструють негативні тенденції розвитку, рівень реальних доходів населення катастрофічно падає. Але в умовах кризи попит на послуги ломбардів про-

довжує зростати, що є прямим наслідком передусім зниження активності у сфері кредитування фізичних осіб їх основними конкурентами. Населення дуже закредитовано, а на фоні погіршення ситуації в економіці банки суттєво підвищили вимоги до позичальників, до того ж спостерігаються їх масове банкрутство та вихід із ринку. Кредитні спілки в цілому згортають свою діяльність. Так, за два останніх роки обсяг наданих ними позик скоротився майже на чверть. Відповідно, для населення ломбарди залишаються майже єдиною можливістю отримати позику.

Необхідно відмітити, що ринок ломбардів, ще як мінімум кілька років залишиться основним джерелом кредитування для населення та малого бізнесу. Звісно, як кожна фінансова установа ломбарди в своїй діяльності мають як переваги, так і недоліки. А саме, перевагами ломбардного кредитування є:

- отримати гроші можна швидко і без додаткових документів;
- кредитна історія не впливає на рішення про кредитування ломбардом;
- діють знижки та індивідуальні тарифи для постійних клієнтів;
- після закінчення терміну договору можна його продовжити; для цього потрібно буде сплатити відсотки за користування кредитом;
- погасити кредит можна в кінці терміну або частинами протягом строку використання [5].

Однак, не слід забувати і про недоліки ломбардного кредитування. Крім того, що ломбардний кредит загрожує чималою переплатою, не потрібно розраховувати й на велику суму. Ломбардному позичальнику також не вдасться уникнути штрафів, які нараховують за прострочення погашення кредиту. Крім того, за чергового прострочення ломбард може продати заставні предмети, про що можуть навіть не повідомити.

Висновки і пропозиції. Друга фінансово-економічна криза в 2013–2014 рр. створила для ломбардів сприятливі умови для розвитку та розширення своєї присутності на ринку фінансових послуг. Про це свідчить зростаюча динаміка всіх основних показників, що характеризують їхню діяльність, зокрема кількості даних установ, сум наданих та погашених кредитів, середнього розміру позик, обсягів статутного капіталу, активів, нерозподіленого прибутку. Позики видаються практично тільки під заставу виробів із дорогоцінних металів та каміння, побутової техніки. Процентна ставка залишається досить високою. Політика НБУ через облікову ставку, кредитна активність комерційних банків та стан реальних доходів населення визначають динаміку обсягів наданих ними позик.

Список літератури:

1. Про порядок надання фінансових послуг ломбардами: положення: [затв. Держфінпослуг від 26.04.2005 № 3981; станом на 10.02.2017] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Святненко А. Ломбардний бізнес – причини популярності [Електронний ресурс] / А. Святненко. – Режим доступу: <http://news.finance.ua>
3. Еш С. М. Ринок фінансових послуг: підручник / С. М. Еш – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 400 с.
4. Річні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2015–2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/richni-zviti-nackomfinposlug.html>
5. Осадчий Є. С. особливості діяльності ломбардів в Україні / Є. С. Осадчий // Ринок цінних паперів України. – 2016. – № 5.

Исхакова А.Н., Махова Н.И., Шаповал И.С.

Университет таможенного дела и финансов

РАЗВИТИЕ ЛОМБАРДОВ В УКРАИНЕ

Аннотация

Проведен анализ основных показателей ломбардных учреждений в Украине, проанализированы финансовые услуги ломбарда, рассмотрены основные преимущества и недостатки ломбардного кредитования.

Ключевые слова: ломбарды, рынок финансовых услуг, кризис, кредиты.

Ishakova A.N., Mahova N.I., Shapoval I.S.

University of Customs and Finance

DEVELOPMENT OF PAWNSHOPS IN UKRAINE

Summary

The analysis of the main indicators of the pawnshop institutions in Ukraine is analyzed, the financial services of the pawnshop are analyzed, the main advantages and disadvantages of lombard lending are considered.

Keywords: pawnshops, market of financial services, loans, crisis.

УДК 336.61;338.984

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Капкайкіна О.А.

Академія фінансового управління

У статті досліджується та обґрунтовується необхідність підвищення ефективності фінансового планування підприємств державного сектору економіки й особливостей прийняття управлінських рішень для реалізації державної політики щодо управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки. На основі аналізу окремих результатів виробничої діяльності доведено важливість фінансового планування для державних підприємств України. Викладений у статті механізм фінансового планування дозволить обґрунтувати плани і управлінські рішення, здійснити контроль над їх виконанням, виявити резерви підвищення ефективності виробничої діяльності, оцінити результати роботи підприємства, його підрозділів і працівників. Переваги фінансового планування полягають в тому, що воно: утілює стратегічні цілі у вигляді конкретних фінансових показників; забезпечує фінансовими ресурсами, закладеними у виробничому плані економічні пропорції розвитку; надає можливість визначення життєздатності бізнес-плану підприємства в умовах реальної ринкової конкуренції; слугує важливим інструментарієм отримання фінансового забезпечення від інвесторів.

Ключові слова: фінансове планування, державні підприємства, фінансові ресурси, фінансова політика, інвестиційна політика.

Постановка проблеми. Ефективне фінансове планування є передумовою забезпечення фінансової стабільності на державних підприємствах. На сьогодні в Україні характерним є низька ефективність та організація управління фінансовими ресурсами, що насамперед зумовлено нерозвиненістю фінансового планування. Вітчизняні державні підприємства самостійно планують свою фінансову діяльність, проте у фінансового менеджменту компаній переважно відсутнє розуміння сучасних концепцій управління та навичок використовувати їх у реальній практиці фінансового планування як важливої частини управління фінансовими ресурсами підприємства. Для українських державних підприємств притаманне нераціональне використання фінансових ресурсів і, як результат, низькі при-

бутки, або навіть збитки. Наявність проблем управління фінансовими ресурсами компаній обумовлюють актуальність наукового обґрунтування удосконалення механізму фінансового планування державних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління фінансовими ресурсами підприємств у т.ч. фінансового планування порушену у чисельних наукових працях вітчизняних науковців, серед яких доцільно виділити таких як: Н.Д. Бабяк, О.Г. Біла, М.Д. Білик, В.М. Гриньова, А.І. Даниленко, О.О. Терещенко та інші, які зробили вагомий внесок у розвиток теорії фінансів підприємств загалом, а також визначення економічної сутності фінансового планування зокрема. Зокрема, фінансовому плануванню та бюджетуванню відводиться особлива роль, оскільки воно

пов'язане з ресурсним чинником – формуванням, розміщенням і використанням фінансових ресурсів та отриманням прибутку на вкладений у господарську діяльність капітал зазначає О.Г. Біла [1]. При цьому основною метою фінансового планування М.Д. Білик визначає забезпечення фінансових та матеріальних можливостей для успішної господарської діяльності, і в кінцевому підсумку – досягнення прибутковості всіх видів діяльності підприємства [2].

Гриньова В.М. та Коюда В.О. зауважують, що фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообороту виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ринок ставить високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідальність нестиме само підприємство. За нездатності врахувати несприятливу ринкову кон'юнктуру підприємство стає банкрутом з відповідними негативними наслідками для засновників [3].

У свою чергу, А.І. Даниленко наголошує, що фінансове планування як важлива складова механізму фінансової системи та одна із функцій управління підприємством забезпечує досягнення стійкого розвитку і набуває актуальності за сучасних умов, коли суттєвим для діяльності є вплив змін світових ринків, стану і конкурентоспроможності вітчизняної економіки, а також результатів інноваційного розвитку. Стійкий розвиток розглядається як динамічний процес, що відбувається при наближенні або спрямуванні до фінансової рівноваги. У свою чергу, фінансова рівновага може досягати через застосування фінансового планування підприємства [4].

Поряд із значним доробком вчених, пошук ефективних механізмів фінансового планування на державних підприємствах потребує додаткових наукових досліджень, що підтверджує актуальність даної статті.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є наукове обґрунтування удосконалення механізму фінансового планування державних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Мета фінансового планування полягає в забезпеченні підприємства необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності. У зв'язку з цим треба визначити напрями ефективного вкладання капіталу, оцінити ступень його раціонального використання, виявити внутрішньогосподарські резерви збільшення прибутку за рахунок економного використання грошових коштів та встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та контрагентами. Фінансовий план має великий вплив на економіку підприємства. Це зумовлено двома обставинами.

По-перше, в фінансових планах відбувається порівняння початкових витрат для здійснення діяльності з реальними можливостями, і в результаті коригування, досягається матеріально-фінансова збалансованість.

По-друге, статті фінансового плану пов'язані з усіма економічними показниками роботи підприємства та з основними розділами підприємниць-

кого плану: виробництвом продукції та послуг; науково-технічним розвитком; удосконаленням виробництва і управління, капітальним будівництвом, економічними стимулюваннями тощо. Таким чином, фінансове планування має вплив на всі сторони діяльності господарюючого суб'єкту.

Сучасні умови структурно-інноваційного розвитку національної економіки, прискорення змін та ускладнення зовнішнього середовища, зростання рівня конкуренції, насичення ринку високотехнологічною продукцією зумовлюють велике значення для підприємств, підтримки стабільності їхньої роботи й забезпечення стійкого економічного зростання.

Державний сектор займає велику частку в економіці України, зокрема промисловість, машинобудування та агропромисловий комплекс відіграють вирішальну роль в економіці України, а діяльність їх підприємств є ключовим фактором соціально-економічного розвитку держави. Результати діяльності промисловості позначаються на поточному економічному стані, оскільки в процесі виробництва задіяні інші галузі, що дозволяє створити робочі місця, а отримана зарплата збільшити сукупний попит. Проблема розвитку промисловості та вплив її на рівень зайнятості потребує додаткових досліджень. Згідно даних Єврокомісії, одне робоче місце в промисловості ЄС створює 0,5–2 робочих місць в інших секторах [5].

Незважаючи на приватизаційні процеси, держава на даний час є найбільшим власником господарських активів в Україні. У державній власності залишаються підприємства, які є суб'єктами природних монополій, такі як НАК «Нафтогаз України», Укрзалізниця, Укрпошта тощо, стратегічні підприємства – енергетичне машинобудування, літакобудування, підприємства військово-промислового комплексу.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (далі – МЕРТ) в Україні налічується більш ніж 2 000 діючих суб'єктів господарювання (із 3 500 зареєстрованих) із загальною вартістю активів близько 870 мільярдів гривень (за виключенням банків). Загальна кількість працівників, зайнятих у суб'єктах господарювання, налічує близько 1 мільйона осіб.

На 100 найбільших суб'єктів господарювання припадає близько 90% сукупних активів та 80% сукупного чистого доходу. До найбільших суб'єктів господарювання належать:

- Енергетичний сектор: НАК «Нафтогаз України» (видобування та транспортування газу), ПАТ «Центренерго» (теплова енергетика), ДП НАЕК «Енергоатом» (атомна енергетика), державні вугільні шахти;

- Інфраструктура: «Укрзалізниця» (Державна адміністрація залізничного транспорту України), УДППЗ «Укрпошта» (державна поштова служба), міжнародні аеропорти (включаючи ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»), «Укравтодор» (Державне агентство автомобільних доріг України);

- Агропромисловий комплекс: ПАТ «ДПЗКУ» (зернотрейдер та оператор інфраструктури зі зберігання зерна), ДП «Укрспирт» (державна монополія з виробництва спирту);

- Машинобудування: ДП «Антонов» (провідний виробник літаків), ВАТ «Турбоатом» (провідна

компанія з виробництва турбін), ПАТ «Суміхімпром» та ПАТ «Одеський припортовий завод» (виробництво добрив) та інші компанії.

Такий вагомий вплив на національну економіку не може буди поза правовим полем щодо фінансового планування. Планування діяльності на підприємствах України регулюється відповідним законодавством. Зокрема, ще у 1991 році було ухвалено Закон України «Про підприємства в Україні», яким регламентувалося планування на підприємствах (Стаття 20 Закону) [6]. Також експерти відзначали, що запровадження у 2000 році короткострокового фінансового планування підприємств державного сектору економіки, регламентованого положенням про порядок складання річного фінансового плану щодо форми, процедур подання і затвердження плану не дало очікуваних результатів та не стало дієвим інструментом регулювання державною власністю, а призвело лише до формального ставлення як державних підприємств, так і органів управління. На державному рівні такий стан управління фінансами суб'єктів господарювання державного сектору економіки призвів до: зниження рівня конкурентоспроможності підприємств, неефективного використання державного майна та зменшення його частки в економіці; зниження рівня надходжень відрахувань частини чистого прибутку додержавного бюджету та відрахувань до фонду на виплату дивідендів; неефективного витрачання фінансових ресурсів, наданих підприємствам у формі державної підтримки; невиконання функцій, притаманних суб'єктам державного сектору економіки [4].

На сьогодні Закон «Про підприємства в Україні» втратив чинність на підставі ухвалення Господарського кодексу України. Стаття 75 Господарського кодексу України визначає особливості господарської діяльності державних комерційних підприємств, зокрема, зазначається, що основним плановим документом державного комерційного підприємства є фінансовий план, відповідно до якого підприємство отримує доходи і здійснює видатки, визначає обсяг та спрямування коштів для виконання своїх функцій протягом року відповідно до установчих документів. Фінансовий план підлягає затвердженню до 1 вересня року, що передуює плановому, якщо інше не передбачено законом. За несвочасне подання на розгляд, погодження або затвердження річного фінансового плану та звіту про його виконання посадові особи державного комерційного підприємства несуть адміністративну відповідальність, установлену законом. Органи, до сфери управління яких входять державні комерційні підприємства, надають центральному органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері економічного розвитку, до 1 вересня року, що передуює плановому, зведені показники фінансових планів та фінансові плани у розрізі окремих державних комерційних підприємств, які входять до сфери їх управління. Форма та методичні рекомендації по розробці фінансового плану затверджуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері економічного розвитку [7].

У 2015 році було ухвалено Порядок складання, затвердження та контролю виконання

фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки, який визначає процедуру складання, затвердження (погодження) та контролю виконання фінансового плану державного комерційного та казенного підприємства, а також господарського товариства, у статутному капіталі якого більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі [8].

Вже у 2016 році фінансові плани було затверджено 1 844 підприємствам. В тому числі 57 підприємств (20% від кількості працюючих, та 12,47% від загальної кількості), які віднесені до сфери управління Мінагрополітики; 73 підприємства (82% від кількості працюючих, та 16,15% від загальної кількості), які віднесені до сфери управління Міненерговугілля; 60 підприємств (71% від кількості працюючих, та 33,33% від загальної кількості), які знаходяться в управлінні Фонду майна України і так далі.

Зауважимо, що відсутність належного контролю за складанням фінансових планів призводить до порушення вимог Наказу «Про затвердження Порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки», яким передбачено надавати органу, уповноваженому управляти державним майном або корпоративними правами держави підприємства проект фінансового плану та пояснювальної записки, яка містить результати аналізу його фінансово-господарської діяльності за попередній рік, а також показники фінансово-господарської діяльності та розвитку підприємства в поточному році та на плановий рік [8].

У поточному році продовжилася практика затвердження фінансових планів державним підприємствам в середині планового року. Так, фінансовий план державного підприємства Національна атомна енергогенеруюча компанія «Енергоатом» на поточний рік затверджено 9 серпня 2017 року; фінансові плани державного підприємства «Одеський морський торговельний порт» та публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз Україна» – затверджено 19 липня 2017 року.

Несвочасне фінансове планування негативно впливає на ефективність управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки. Таке управління призводить до наступних основних проблем:

- відсутності контролю за управлінням державною власністю за галузям і окремим підприємствам, враховуючи, що це управління здійснюється керівниками (директорським корпусом) цих підприємств;
- відсутності можливості порівнювати фінансові результати діяльності, як галузей, так і підприємств на основі фінансового аналізу;
- втрати значної частини своїх доходів і неможливості складання прогнозу за обсягами продажів виробленої продукції;
- відсутності чіткого розмежування комерційних функцій та спеціальних зобов'язань суб'єктів господарювання;
- відсутності можливості зробити висновки не лише про діяльність підприємства, але і про ефективність діяльності кожного конкретного керівника підприємства та доцільності подаль-

шого його перебування на посаді при неефективному управлінні.

Варто звернути увагу на те, що мета фінансового планування не тільки у оцінці ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору, а й у тому, щоб постійно проводити діяльність, спрямовану на поліпшення показників роботи та отримання прибутків. Аналіз фінансового планування підприємств показує, за якими напрямками потрібно поводити роботу, дає можливість виявити найважливіші аспекти і найслабші позиції фінансового стану державних підприємств. На основі аналізу стану фінансового планування, виробляється стратегія і тактика розвитку підприємства, на основі яких формується виробнича програма, обґрунтовуються плани і управлінські рішення, здійснюється контроль над їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності діяльності, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників. Головною метою аналізу є своєчасно виявлення і усунення вади фінансової складової діяльності і визначення резерву поліпшення його становища.

В результаті проведеного дослідження системи управління було розроблено механізм фінансового планування, який дозволяє уніфікувати процедури планування і контролю діяльності всіх його підрозділів, а також дає керівництву можливість ухвалювати будь-які управлінські рішення в області фінансових результатів, грошових коштів, загальної структури активів і зобов'язань структури, у тому числі по питаннях планування податкових відрахувань (див. рис. 1). Нижчезагаданий структурний підрозділ доцільно створити при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України.

Відділи відповідальності за доходами та видатками здійснюють аналіз бюджету доходів і витрат, який є відправною точкою процесу наскрізного бюджетування на будь-якому підприємстві. Спеціалісти відділів вибірково контр-

олюють виконання фінансових планів, основною метою яких є прогнозування в часі грошових потоків підприємства в розрізі окремих видів його господарської діяльності і забезпечення платоспроможності на прийнятному рівні (виняток касових розривів) протягом всього планового періоду [9].

Важливу роль в плануванні відводиться відділу моніторингу фінансово – господарській діяльності. Довгострокове планування за допомогою ІАС передбачає складання певних програм, наприклад, з капітальних вкладень, підвищення якості продукції, проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

В умовах ринку велике значення має передплановий аналіз (прогнозування) можливих варіантів розвитку, дій у майбутньому, зовнішніх і внутрішніх чинників. Прогнозування передбачає вивчення перспектив окремих підприємств та галузей національної економіки. Як правило, прогнозування потребує чималого ресурсного та кадрового забезпечення, значних витрат, великого досвіду і відповідної інформаційної бази. Прогнозування, як правило, здійснюється за двома напрямками: прогнозування зовнішнього середовища та прогнозування внутрішніх умов діяльності. До першого напряму належить прогнозування попиту, кон'юнктури ринку, курсів валют, економічного розвитку регіону або регіонів держави. Прогнозування внутрішніх умов діяльності передбачає врахування природних умов, ресурсів, чинного законодавства, попиту на товари, конкуренції, рівня платоспроможності тощо.

Важливим елементом фінансового планування є визначення загальних завдань підприємства на базі прогнозу, що передбачає встановлення термінів їх виконання та оцінку ресурсного забезпечення [10].

Основна діяльність 4 відділу полягатиме в залученні прямих іноземних інвестицій на підприємства державного сектору економіки. Передусім слід звернути увагу на вітчизняний обороно-промисловий комплекс, авіаційну та титанову промисловість.

Сучасна інвестиційна політика вимагає від суб'єктів господарювання оновлення та пошуку диверсифікованих джерел інвестиційних потоків задля адаптації та поліпшення інвестиційного клімату національної економіки. Сьогодні процес залучення інвестицій в економіку України має координуватися на державному рівні. Від ефективності інвестиційної політики залежать оновлення виробництва, модернізація й нарощування основних засобів підприємств, успіх структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних і екологічних проблем. Слід зазначити, що в нинішніх умовах надходження іноземних інвестицій в економіку є чинником зростання ВВП, важливим джерелом створення робочих місць [11].



Рис. 1. Механізм фінансового планування в системі управління підприємствами державного сектору економіки України

Висновки і пропозиції. На нашу думку, управління фінансовою діяльністю має базуватися на запропонованому механізмі, який упорядковує процес розробки, прийняття та реалізації фінансових рішень з метою досягнення фінансових цілей розвитку підприємства. Фінансовий механізм в управлінні державним підприємством – це цілісна система управління фінансами підприємства, на якій ґрунтується фінансовий менеджмент і яка призначена для організації взаємодії об'єктів та суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин, формування та використання фінансових ресурсів, забезпечення ефективного впливу фінансової діяльності на кінцеві результати діяльності підприємства. Фінансовий

механізм включає такі взаємопов'язані елементи, як: система регулювання фінансової діяльності підприємства; система зовнішньої підтримки фінансової діяльності підприємства; система фінансових важелів; система фінансових методів і система фінансових інструментів.

Основною метою запровадження розробленого механізму фінансового планування в системі управління підприємствами державного сектору економіки України – зростання прибутковості і вартості (ціни) підприємства, підвищення ефективності прийняття управлінських рішень, розподіл відповідальності і повноважень керівників підрозділів і спеціалістів, підвищення об'єктивності оцінки діяльності структурних підрозділів.

Список літератури:

1. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств / Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 112–118.
2. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах / Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 133–141.
3. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання – Прес, 2004. – 175 с.
4. Даниленко А.І. Державна політика стабілізації фінансів підприємств, К.; НАН України інститут економіки та прогнозування; 2011, с. 412–415.
5. Антоненко Г. Чи потрібна Україні промислова політика? [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://ces.org.ua/wpcontent/uploads/2015/07/ces_industrial_policy_20150810_ukr.pdf
6. Про підприємства в Україні: закон України від 27.03.1991 № 887–ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/887-12/print1450097250371062>
7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436–ІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1450097250371062>
8. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 02.03.2015 № 205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15/print1452693455094683>
9. Сремеев С. // Матеріали Х міжнародної науково-технічної конференції «Системний аналіз та інформаційні технології». – К.: НТУУ «КПІ», 2008. – С. 171–172.
10. Примак Т.О. Економіка підприємства. Навчальний посібник. – К. «Вікар». – 2008. – С. 166–168.
11. Матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Антикризове управління економікою України: нові виклики» – К. – КНЕУ, 2015 – С. 17, 57.

Капкайкина Е.А.

Академія фінансового управління

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье исследуется и обосновывается необходимость повышения эффективности финансового планирования предприятий государственного сектора экономики и особенностей принятия управленческих решений для реализации государственной политики по управлению субъектами хозяйствования государственного сектора экономики. На основе анализа отдельных результатов производственной деятельности доказана важность финансового планирования для государственных предприятий Украины. Изложенный в статье механизм финансового планирования позволит обосновать планы и управленческие решения, осуществить контроль за их выполнением, выявить резервы повышения эффективности производственной деятельности, оценить результаты работы предприятия, его подразделений и работников. Преимущества финансового планирования состоят в том, что оно: воплощает стратегические цели в виде конкретных финансовых показателей; обеспечивает финансовыми ресурсами, заложенными в производственном плане экономические пропорции развития; предоставляет возможность определения жизнеспособности бизнес-плана предприятия в условиях реальной рыночной конкуренции; служит важным инструментарием получения финансового обеспечения от инвесторов.

Ключевые слова: финансовое планирование, государственные предприятия, финансовые ресурсы, финансовая политика, инвестиционная политика.

Капкaykina O.A.

Academy of Financial Management

IMPROVING THE MECHANISM OF FINANCIAL PLANNING OF PUBLIC ENTERPRISES

Summary

The article investigates and justifies the necessity of increasing the efficiency of financial planning of enterprises of the state sector of the economy. The peculiarities of making managerial decisions for realization of the state policy concerning management of economic entities of the state sector of economy are considered. On the basis of the analysis of individual results of production activity, the importance of financial planning for state enterprises of Ukraine has been proved. The article outlined in the article of the mechanism of financial planning will allow to substantiate plans and management decisions, to control their implementation, to identify reserves for improving the efficiency of production activities, to evaluate the results of the company, its units and employees. The benefits of financial planning are that it: implements strategic goals in the form of specific financial indicators; Provides financial resources, put in the production plan, the economic proportions of development; provides the ability to determine the viability of the business plan of the company in conditions of real market competition; serves as an important tool for obtaining financial support from investors.

Keywords: financial planning, state-owned enterprises, financial resources, financial policy, investment policy.

УДК 33.338

АНАЛІЗ СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Ковальчук Н.О., Побіжан Т.А.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що основні засоби є невід'ємною і особливо важливою частиною будь-якого підприємства, без яких неможливо здійснення господарської діяльності. Аналізуючи, систематизуючи і узагальнюючи наукові праці багатьох учених та нормативно-правові акти, було розглянуто сутність основних засобів. Дана оцінка забезпеченості промислових організацій України основними засобами. Встановлено, що оцінювання технічного стану основних засобів є необхідною умовою для розробки заходів щодо оновлення основних засобів. Виявлено негативні тенденції зростання зносу основних засобів та низку проблем пов'язаних із їх оновленням, спричинену в першу чергу нестачею інвестицій. Запропоновано перелік заходів щодо покращення ефективності використання основних засобів, а саме: щодо їх оновлення, модернізації та виявлення резервів.

Ключові слова: основні засоби, матеріальні активи, засоби праці, ефективність використання основних засобів, первісна вартість, знос.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування економіки в значній мірі визначається станом її основних засобів, які характеризують виробничі можливості галузей економіки, визначають темпи та масштаби її розвитку. У сучасних умовах діяльності промислових підприємств стає актуальним дослідження проблем аналізу відтворення основних засобів, ефективності їх використання в умовах реалізації інвестиційних проектів, а також визначення напрямів активізації інвестиційної діяльності. Вирішує дані проблеми комплексний аналіз відтворення основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії та практики аналізу основних засобів підприємства внесли відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких Ю.А. Бабаєв, Н.Д. Баняк, А.Б. Борисов, Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, Н.В. Кружельний, А.В. Щербина.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику

кількість наукових робіт та певні практичні досягнення, остаточно не знайдено ефективних шляхів вирішення проблеми формування основних засобів та управління ними на промислових підприємствах. Недостатньо вивченими залишаються питання теоретико-методичного характеру, пов'язані зі своєчасним оновленням основних засобів, оптимізацією їх структури відповідно до вимог технологічного процесу, організацією їх ефективного використання для забезпечення динамічного та інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Мета статті. Підвищення ефективності використання основних засобів є запорукою збільшення вироблення продукції, що в кінцевому підсумку веде до збільшення доходів та підвищення рівня рентабельності підприємства. Метою статті є визначення напрямів підвищення ефективності використання основних виробничих засобів та методичних підходів до оптимізації їх структури для зростання ресурсного потенціалу та зміцнення фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки однією з умов ефективного функціонування підприємств є їх забезпеченість основними засобами. Оскільки саме основні засоби є тією рушійною силою за допомогою якої починає функціонувати підприємство, а в подальшому – розширювати свою діяльність. На даний момент в економічній літературі поняття «основні засоби» має широку базу трактувань та визначень. Тому доцільно провести дослідження даного поняття згідно двох напрямків: згідно вимог нормативно-правової бази та за науковими підходами, які визначають суть «основних засобів».

Основними нормативними актами, що регулюють облік основних засобів в Україні є: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» та Податковий кодекс України. Оскільки все більше суб'єктів господарювання бажає перейти на міжнародні стандарти ведення обліку варто також проаналізувати сутність основних засобів і за міжнародним законодав-

ством, підходи до трактування яких представлені в табл. 1.1.

Отже, відповідно до методологічних засад формування облікової інформації щодо основних засобів, слід виокремити такі умови їх ідентифікації, як належність до матеріальних активів, функціональний зв'язок з виробничим процесом, зношування, використання для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, строк корисного використання більше одного року або операційного циклу, збереження натуральної форми.

Розглянемо трактування терміну «основні засоби» серед праць багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, систематизація поглядів яких наведена в табл. 1.2.

На основі проведеного аналізу наукової літератури можна зробити висновок, що більшість авторів під визначенням «основні засоби» розуміють матеріальні активи. Деякі з авторів зазначають, що «основні засоби» є засобами праці, які

Таблиця 1.1

Сутність поняття «основні засоби» згідно нормативно-правових актів

Нормативний документ	Визначення основних засобів
П(С)БО 7 «Основні засоби» [1]	Матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).
МСБО 16 «Основні засоби» [2]	Матеріальні об'єкти, які утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей та використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду.
Податковий кодекс України [3]	Матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

Таблиця 1.2

Економічні підходи до визначення сутності поняття «основні засоби»

Автор підходу	Визначення
Бабасєв Ю.А. [5]	Основні засоби – це частина майна, використовувана як засоби праці при виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг або для управління організацією протягом періоду, що перевищує 12 місяців, або звичайний операційний цикл, якщо він перевищує 12 місяців.
Баняк Н.Д. [6]	Основні засоби – засоби праці, що є матеріально-речовими елементами, грошовим вираженням яких є основні виробничі і невиробничі фонди.
Борисов А.Б. [7, с. 487]	Основні засоби – засоби праці виробничого та невиробничого призначення. Характерною особливістю основних засобів є участь в процесі виробництва тривалий час, протягом багатьох циклів, при збереженні основних властивостей і первинної форми, при цьому поступово зношування і їх вартість переноситься на продукцію, що виготовляється.
Бутинець Ф.Ф. [8, с. 125]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року.
Дем'яненко М.Я. [10]	Основні засоби – це термін бухгалтерського обліку, синонім економічного поняття «необоротні матеріальні активи» (засоби виробництва, матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі діяльності або для здійснення адміністративних і соціальних функцій, що використовуються протягом тривалого періоду і поступово переносять свою вартість на продукцію у міру зношення); матеріальні цінності (виробничі майно), що споживається у виробничому процесі, тобто фізичний капітал.
Кужельний Н.В.	Основні засоби – сукупність матеріально-суттєвих цінностей, діючих в натуральній формі і протягом як матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері.
Щербина А.В.	Основні засоби – це матеріальні активи, що функціонують в натуральній формі як у виробничій сфері, так і в невиробничій протягом довгого часу (більш за один рік).

використовуються у виробництві протягом тривалого часу. Дуже важливим доповненням є те, що основні засоби повністю і багаторазово беруть участь у процесі виробництва та переносять свою вартість на готову продукцію частинами, по мірі зносу.

Можна дійти висновку, що «основні засоби» – це матеріальні активи, придатні для використання в процесі діяльності суб'єкта підприємства, які втрачають свою вартість частково, шляхом перенесення її на знов створений продукт, очікуваний термін використання яких більше одного року.

Ефективність використання основних засобів є однією із найбільш важливих дослідницьких ланок на підприємствах. Відтворення основних виробничих засобів розглядається, як процес безперервного їх поновлення [12].

На сьогодні в Україні склалася несприятлива ситуація щодо забезпеченості та ефективності використання основних засобів. Насамперед, це пов'язано з високим ступенем зношеності виробничих засобів, що обумовлює нагальну потребу у заміні та модернізації наявного парку засобів виробництва (табл. 1.3).

Таблиця 1.3
Вартість основних засобів підприємств України за 2010–2016 роки

млн. грн.

Роки	Первісна вартість	Залишкова вартість	Ступінь зносу, %
2010	6 648 861	1 731 296	74,9
2011	7 396 952	1 780 059	75,9
2012	9 148 017	2 135 987	76,7
2013	10 401 324	2 356 962	77,3
2014	13 752 117	2 274 922	83,5
2015	7 641 357	3 047 839	60,1
2016	8 177 408	3 428 908	58,1

Здійснюючи аналіз основних засобів за 2010–2016 роки, потрібно зазначити, що розмір первісної вартості зростав з 2010 року до 2014 року та збільшився на 7 103 256 млн. грн., проте дана позитивна тенденція дещо змінилася до 2016 року: у 2015 році первісна вартість зменшилась на 6 110 760 млн. грн. (або на 44,4%) та у 2016 році збільшилась на 536 051 млн. грн. Показник ступеня зносу збільшувався до 2014 року, що є негативним чинником у діяльності підприємств, проте вже протягом 2015–2016 років зменшується на 23,4% та 2% відповідно.

Однак реальна ситуація така, що через інфляцію та падіння курсу національної валюти вартість нового обладнання набагато вище первісної вартості аналогічного експлуатованого устаткування.

Основні засоби відіграють вирішальну роль у виробничій діяльності промислових підприємств. Забезпеченість промислових підприємств основними засобами виробництва є важливим фактором, від якого залежать якість, повнота та своєчасність виконання робіт, обсяг виробництва продукції і фінансовий стан підприємства в цілому. Тому актуальним стає дослідження стану відтворювального процесу на промислових підприємствах [9, с. 174].

Аналіз наявності та стану основних засобів за 2014–2016 роки за даними Державної служби статистики [4], зображений на рис. 1.1, де зменшення зносу основних засобів спостерігається лише в постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря на 939 500 млн. грн. або на 54,1%. Іншим видам промисловості притаманна тенденція до збільшення зносу основних засобів.

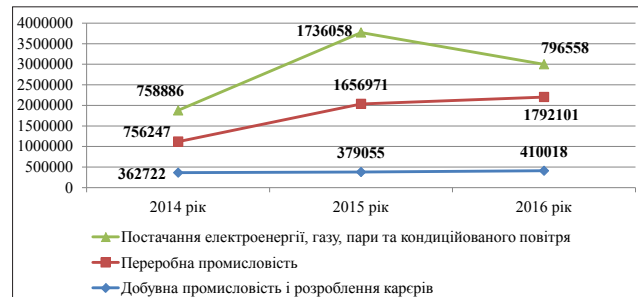


Рис. 1.1. Наявність і стан основних засобів промислових підприємств України за 2014–2016 роки

Через значне зношення основних засобів посилюється технічна та технологічна відсталість підприємств. Відтворення основних засобів на підприємствах може відбуватися за рахунок валових капітальних інвестицій, які будуть спрямовані на створення, придбання, відновлення та поліпшення основних засобів [11, с. 175].

Шляхи поліпшення використання основних засобів можуть бути представлені різним чином [13, с. 50]. Одним з варіантів системи шляхів і відповідних резервів підвищення ефективності використання основних засобів є наступна їх класифікація:

1) резерви поліпшення екстенсивного використання основних засобів або шляху збільшення часу роботи обладнання:

- прискорення введення в дію;
- скорочення та ліквідація внутрішньозмінних простоїв за рахунок сучасного і якісного забезпечення робочих місць сировиною, матеріалами, енергією, паливом, інструментом, оснащенням, робочою документацією, належного ремонтного обслуговування і т.д.;
- збільшення міжремонтних періодів і скорочення часу ремонтів;
- планування і забезпечення більш повного завантаження устаткування;
- підвищення коефіцієнта змінності;
- вдосконалення організації виробництва і праці [14];

2) резерви поліпшення інтенсивного використання обладнання або підвищення ступеня його завантаження в одиницю часу:

- встановлення оптимального режиму роботи обладнання;
- підвищення продуктивності праці на робочих місцях за рахунок застосування технологічної оснастки і спеціальних інструментів, вдосконалення технологічних процесів (підвищення рівня технологічності);
- підвищення рівня механізації та автоматизації виробництва, у тому числі допоміжних та обслуговуючих процесів;
- поліпшення якості підготовки сировини і матеріалів до процесу виробництва;

- підвищення кваліфікації робітників і освоєння ними передових методів праці;
- підвищення рівня спеціалізації і концентрації при формуванні технологічних процесів;
- модернізація обладнання;
- 3) удосконалення структури основних засобів:
 - збільшення питомої ваги активної частини основних засобів;
 - зменшення частки невістановленого обладнання;
 - придбання високопродуктивних машин і устаткування, своєчасне їх оновлення;
 - забезпечення пропорційності між цехами і ділянками;
 - зменшення невикористовуваних і зайвих основних засобів за рахунок їх реалізації або здачі в оренду.

Висновки і пропозиції. Ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження можна зробити висновок, що основні виробничі засоби

підприємства використовуються не достатньо ефективно. Подальшого підвищення ефективності їх використання можливо досягти інтенсивним шляхом, а саме:

- проведенням заміни частини застарілих технологій на нові, комп'ютеризовані технології, які будуть сприяти прискоренню виробництва та підвищенню продуктивності праці;
- проведенням реконструкції тих виробничих дільниць і обладнання, які є «вузькими місцями», тобто стримують можливості збільшення обсягів виробництва;
- організацією навчання та перепідготовки інженерно-технічних працівників та основних виробничих робітників, які будуть відповідати за впровадження нового прогресивного обладнання та працювати на ньому.

Покращення стану основних засобів можливе тільки завдяки оновленню та проведенню техніко-технологічної інноваційної модернізації.

Список літератури:

1. Основні засоби: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. за № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>
2. Основні засоби: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua
3. Податковий кодекс України / Верховна Рада України; Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Бабаєв Ю. А. Теорія бухгалтерського обліку / Ю. А. Бабаєв. – К.: Вища школа, 2007. – 692 с.
6. Бабяк Н. Д. Амортизаційна політика підприємства на сучасному етапі реформування економіки України / Н. Д. Бабяк // Теорія і практика перебудови економіки. 2001. – С. 61–64.
7. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 1999. – 894 с.
8. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 224 с.
9. Гречко С. М. Місце економічного аналізу основних засобів в системі управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2012_3/13.pdf
10. Дем'яненко М. Я. Фінансовий словник-довідник / [Дем'яненко М. Я., Лузан Ю. Я., Саблук П. Т. та ін.]; за ред. М. Я. Дем'яненко. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
11. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: підручник / за ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2008. – 528 с.
12. Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. В. Ковальчук. – К.: Знання, 2008. – 680 с.
13. Шем'якіна Н. В. Амортизація основних засобів: проблеми та методи вирішення: монографія / Н. В. Шем'якіна. – Донецьк: Ін-т економіки пром-сті, 2009. – 98 с.
14. Федаш Г. В. Формування стратегії відтворення основних виробничих фондів підприємства / Г. В. Федаш [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_SND_2007/Economics/19243.doc.htm

Ковальчук Н.А., Побижан Т.А.

Черновицький національний університет імені Юрія Федьковича

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Аннотация

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что основные средства являются неотъемлемой и особенно важной частью любого предприятия, без которых невозможно осуществление хозяйственной деятельности. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых и нормативно-правовые акты, были рассмотрены сущность основных средств. Данная оценка обеспеченности промышленных организаций Украины основными средствами. Установлено, что оценка технического состояния основных средств является необходимым условием для разработки мероприятий по обновлению основных средств. Выявлены негативные тенденции роста износа основных средств и ряд проблем, связанных с их обновлением, вызванную в первую очередь нехваткой инвестиций. Предложен перечень мероприятий по улучшению эффективности использования основных средств, а именно: по их обновлению, модернизации и выявления резервов.

Ключевые слова: основные средства, материальные активы, средства труда, эффективность использования основных средств, первоначальная стоимость, износ.

Kovalchuk N.O., Pobizhan T.A.
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ANALYSIS OF THE SITUATION OF THE MAIN PROPERTIES ON ENTERPRISES OF UKRAINE

Summary

The urgency of the research topic is due to the fact that fixed assets are an integral and especially important part of any enterprise, without which it is impossible to carry out economic activity. Analyzing, systematizing and generalizing the scientific works of many scholars and legal acts, the essence of fixed assets was considered. Given the evaluation of provision of the industrial organization in Ukraine with fixed assets. It is established that the evaluation of technical condition of fixed assets is a necessary condition for the development of measures to renovate the fixed assets. Identified negative tendencies of growth of depreciation of fixed assets, and a number of problems related to their renewal, caused primarily by a lack of investment. Proposed a list of measures to improve efficiency in the use of fixed assets, namely, about their renovation, modernization and revealing of reserves.

Keywords: fixed assets, tangible assets, means of labor, efficiency of the use of fixed assets, initial cost, wear.

УДК 658.14

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Козлова О.С.

Київський національний університет технологій та дизайну

У статті розглянуто сутність та необхідність фінансової стійкості підприємства. Виділено основні підходи до визначення фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Проаналізовано систему показників оцінки фінансової стійкості підприємства. Виявлено найбільш оптимальні підходи до визначення фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, підприємство, система показників оцінки, забезпечення фінансової стійкості, фінансовий стан.

Постановка проблеми. Сьогодні основною проблемою ефективного функціонування підприємств в Україні є недостатньо якісний підхід до оцінки фінансової стійкості підприємства, за допомогою якого можна виявити слабкі сторони підприємства та визначити шляхи вдосконалення управління фінансовою стійкістю підприємства. Таким чином, оцінка фінансової стійкості підприємства є необхідною складовою для покращення фінансового здоров'я підприємства та передумовою розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика удосконалення управління та оцінки фінансової стійкості підприємств завжди були об'єктом вивчення зарубіжних і вітчизняних вчених та практиків. Значний вклад у вирішення цих проблем внесли такі відомі науковці, як: М.С. Абрютіна, О.Я. Базилінська, З.С. Варналій, Н.О. Власова, А.В. Грачев, Л.М. Докієнко, М.О. Кизим, Т.М. Коноплянник, Ю.О. Русіна, К.В. Самсонова, Г.К. Ялович та багато інших. Незважаючи на велику кількість праць, присвячених питанням оцінки фінансової стійкості підприємства, методичні підходи щодо комплексної оцінки стану фінансової стійкості суб'єктів господарювання є недостатньо опрацьованими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день існує ціла низка невирішених питань з приводу оцінки

фінансової стійкості підприємства. У працях вчених та практиків досить обмежено окреслені теоретичні та практичні аспекти фінансової стійкості підприємства, що свідчить про актуальність необхідності дослідження даного питання.

Мета статті. Основною метою статті є дослідження економічної сутності та методичних підходів до оцінки фінансової стійкості підприємства та визначення напрямів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу. В сучасних економічних умовах більшість підприємств мають дуже складне фінансове становище. Проте, на діяльність підприємства негативно впливають не лише фактори зовнішнього середовища, а й відсутність відповідного рівня фінансової стійкості підприємства. Отже, саме зараз, у період економічної та політичної кризи нашої держави основним із завдань будь-якого підприємства виступає забезпечення та управління його фінансовою стійкістю. Для досягнення даної мети виникає необхідність у виявленні та аналізі факторів, які впливають на фінансову стійкість підприємства [5, с. 62].

Можна зазначити, що фінансово стійким є підприємство, яке характеризується такими параметрами: високою платоспроможністю (здатністю відповідати за своїми зобов'язаннями); високою кредитоспроможністю (здатністю платити за кредитами, виплачувати відсотки по них і погашати їх точно в строк); високою рентабельністю

(прибутковістю, що дозволяє фірмі нормально і стійко розвиватися, вирішуючи при цьому проблему взаємини акціонерів і менеджерів за рахунок підтримки на достатньому рівні дивідендів і курсу акцій підприємства); високою ліквідністю балансу (здатністю покривати свої пасиви активами відповідної і перевищує терміновості перетворення їх на гроші) [6, с. 92].

Головним індикатором оцінки фінансового стану будь-якого суб'єкта господарювання є показники його фінансової стійкості. Фінансову стійкість підприємства слід розглядати комплексно, з урахуванням різних аспектів фінансово-господарської діяльності цього суб'єкта господарювання.

Фінансова стійкість суб'єктів господарювання визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання

ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Вона безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючого суб'єкта.

Методичні підходи до визначення фінансової стійкості підприємства об'єднують у три групи: коефіцієнтний; агрегатний; інтегральний [1, с. 23].

1. Основою коефіцієнтного підходу оцінки фінансової стійкості підприємства є обчислення та аналіз низки фінансових коефіцієнтів. Методичний підхід до визначення фінансової стійкості за допомогою фінансових коефіцієнтів є найбільш поширеним.

Отже, основні показники, які використовуються вітчизняними та зарубіжними вченими для оцінки фінансової стійкості підприємства, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Система показників оцінки фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Назва коефіцієнтів	Призначення (опис)	Методика розрахунку (за даними Форма № 1 «Баланс»)	Нормативне (рекомендоване) значення
1	Коефіцієнт автономії	Характеризує ступінь незалежності підприємства від зовнішніх запозичень. Визначається як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу	$\frac{\text{ряд.380}}{\text{ряд.640}}$	>0,5
2	Коефіцієнт фінансової залежності	Це показник, обернений до коефіцієнту автономії. Зростання цього показника обумовлює збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства	$\frac{\text{ряд.640} + \text{ряд.380}}{\text{ряд.640}}$ або $1 - \text{ряд.1}$	<2,0 <0,5
3	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Показник показує, яке частину власного капіталу використовується для фінансування по точній діяльності. Визначається як відношення власного капіталу до оборотних активів	$\frac{\text{ряд.380}}{\text{ряд.260}}$	>0,4
4	Коефіцієнти забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами	Характеризує рівень забезпеченості ресурсами для проведення незалежної фінансової політики. Визначається як відношення власних оборотних коштів до всієї величини оборотних коштів	$\frac{\text{ряд.260} + \text{ряд.620}}{\text{ряд.260}}$	>0,1
5	Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу (коефіцієнт фінансової стійкості)	Показник характеризує фінансову стійкість підприємства. Він показує скільки грн. власного капіталу припадає на 1 грн залученого капіталу	$\frac{\text{ряд.380}}{\text{ряд.480} + \text{ряд.620}}$	>1,0
6	Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (коефіцієнт фінансового ризику; фінансування)	Показник зворотний попередньому. Він показує скільки грн. залученого капіталу припадає на 1 грн власного капіталу	$\frac{\text{ряд.480} + \text{ряд.620}}{\text{ряд.380}}$	<0,5
7	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	Показує, яка частина оборотних активів забезпечується за рахунок власних засобів	$\frac{\text{ряд.380} + \text{ряд.080}}{\text{ряд.260}}$	>0,1
8	Коефіцієнт співвідношення реальних активів і вартості майна	Показує скільки грн реальних активів припадає на 1 грн вартості майна. Цей коефіцієнт характеризує потенційні можливості активів підприємства	$\frac{\text{ряд.030} + \text{ряд.100}}{\text{ряд.2800} + \text{ряд.120}} + \frac{\text{ряд.270}}{\text{ряд.280}}$	>0,5
9	Коефіцієнт поточних зобов'язань	Характеризує питому вагу поточних зобов'язань в загальній сумі джерел формування	$\frac{\text{ряд.620}}{\text{ряд.480} + \text{ряд.620}}$	>0,5
10	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	Характеризує частку довгострокових зобов'язань у загальній сумі джерел формування	$\frac{\text{ряд.480}}{\text{ряд.480} + \text{ряд.620}}$	<0,2
11	Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	Характеризує рівень забезпеченості необоротних активів власними коштами	$\frac{\text{ряд.080}}{\text{ряд.380}}$	>0,5

Джерело: розроблено автором за динамі [3]

Таблиця 2

Зведена таблиця показників за типами фінансової стійкості

Показник	Тип фінансової стійкості			
	абсолютна	нормальна	нестійкий стан	кризовий стан
$\Phi^B = K_B - Z$	$\Phi^B \geq 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$
$\Phi^T = K_{B.пз} - Z$	$\Phi^T \geq 0$	$\Phi^T < 0$	$\Phi^T < 0$	$\Phi^T < 0$
$\Phi^O = K_O - Z$	$\Phi^O \geq 0$	$\Phi^O \geq 0$	$\Phi^O \geq 0$	$\Phi^O < 0$

Джерело: розроблено автором за динами [4]

2. Агрегатний підхід ґрунтується на визначенні фінансової стійкості на основі агрегатив. Такий методичний підхід є доповненням до наведеного вище, оскільки виділяють чотири типи поточної фінансової стійкості підприємства.

Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпечення запасів джерелами формування [4, с. 99]:

1. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів

$$+ \Phi_B = K_B - Z, \quad (1)$$

2. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових джерел формування запасів

$$+ \Phi_T = K_{B.пз} - Z, \quad (2)$$

3. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів

$$+ \Phi_O = K_O - Z, \quad (3)$$

За допомогою цих показників визначають трикомпонентний тип фінансової стійкості підприємства: 1, якщо $\Phi > 0$; $S(\Phi) = 0$, якщо $\Phi < 0$.

Після виконання розрахунків наведених вище показників підприємство може бути охарактеризоване одним із чотирьох типів фінансової стійкості:

1. Абсолютна фінансова стійкість трикомпонентний показник типу фінансової стійкості, що має такий вигляд: $S = (1,1,1)$, тобто:

$$ZB < BOK, \quad (4)$$

де ZB – запаси та витрати; BOK – розмір власних оборотних коштів підприємства.

2. Нормальна фінансова стійкість показник типу фінансової стійкості – $S = (0,1, 1)$. При цьому $BOK < ZB < НДФ$, де $НДФ$ – нормальні джерела формування запасів, які визначають як суму власних оборотних коштів, банківських позик для покриття запасів, кредиторської заборгованості за товари [4, с. 102].

3. Нестійкий фінансовий стан (показник типу фінансової стійкості має вигляд: $S = (0,0,1)$). Він свідчить про такий стан, коли запасів і витрат більше, ніж нормальних джерел фінансування, тому підприємство змушено залучати додаткові джерела фінансування.

4. Кризовий фінансовий стан ($S = 0,0,0$) характеризується перевищенням запасів над нормаль-

Таблиця 3

Характеристика показників фінансової стійкості, визначеної за інтегральним підходом

№ з/п	Назва показника	Суть показника	Алгоритм розрахунку	Взаємозв'язок з іншими показниками
1	Коефіцієнт покриття матеріальних запасів власними оборотними коштами (Z_{BOK})	Характеризує ту частку матеріальних оборотних активів, що фінансується за рахунок власних оборотних коштів	BOK/MOA , де BOK – власні оборотні кошти, MOA – матеріальні оборотні активи	$K_{ман}, K_{п.а.}, K_{д.п.}, K_{р.с.}, K_{з.с.}$
2	Коефіцієнт маневреності власних коштів ($K_{ман}$)	Відображує мобільність власних джерел коштів	BOK/BK , де BK – обсяг власного капіталу	$Z_{BOK}, K_{п.а.}, K_{д.п.}$
3	Індекс постійного активу ($K_{п.а.}$)	Характеризує частку основних засобів та необоротних активів у складі власних джерел коштів	OZ/BK , де OZ – основні засоби та інші необоротні активи	$Z_{BOK}, K_{ман}, K_{д.п.}, K_{р.с.}, K_{з.с.}$
4	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів ($K_{д.п.}$)	Дає оцінку інтенсивності використання підприємством довгострокових позикових коштів на відновлення та розширення	DK/BK , де DK – обсяг довгострокового капіталу підприємства	$K_{ман}, Z_{BOK}, K_{п.а.}, K_{н.з.}, K_{з.с.}$
5	Коефіцієнт накопичення зносу ($K_{н.з.}$)	Слугує для оцінки ступеня фінансування, заміни та оновлення основних засобів за рахунок їх зносу	$Z/P_{б.в.}$, де Z – нарахована сума зносу, $P_{б.в.}$ – первісна балансова вартість основних засобів	$K_{д.п.}$
6	Коефіцієнт реальної вартості майна ($K_{р.в.}$)	Характеризує рівень виробничого потенціалу підприємства	$(OZ+VZ+MB+MШП)/A$, де OZ – вартість основних засобів; MB – вартість незавершеного виробництва; VZ – вартість виробничих запасів; $MШП$ – вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів	$Z_{BOK}, K_{п.а.}, K_{з.с.}$
7	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів ($K_{з.с.}$)	Відображає залежність підприємства від позикових коштів	PK/BK , де PK – обсяг позикового капіталу підприємства	$Z_{BOK}, K_{п.а.}, K_{д.п.}, K_{р.в.}$

Джерело: розроблено автором за динами [2]

ними джерелами фінансування за наявності в складі позикових коштів несплачених у строк кредитів та простроченої кредиторської й дебіторської заборгованості.

Для зручності визначення типу фінансової стійкості наведено в табл. 2.

3. Інтегральний підхід дає змогу дати інтегровану оцінку ступеню фінансової стійкості. Його можна застосовувати на практиці, особливо в умовах кризового стану економічної системи, коли старі господарські зв'язки підприємства порушені і відбувається процес налагодження ним нових зв'язків з партнерами, зацікавлених у достатній фінансовій стійкості [2, с. 38].

Показники фінансової стійкості за цього підходу характеризують стан і структуру активів підприємства та забезпеченість їх джерелами покриття. Система показників фінансової стійкості подано за такого підходу двома групами (табл. 3).

Цей підхід цікавий тим, що на відміну від усіх охарактеризованих вище, в процесі його здійснення кожний з показників розглядається у взаємозв'язку з іншими показниками. Крім того, для загальної оцінки фінансового стану за цим підходом використовують узагальнюючий показник зміни фінансової стійкості підприємства [2, с. 39]:

$$\Phi_c = \frac{(1+2K_{д.п.} + 3Z_{в.о.к.} + 1:K_{з.с.} + K_{р.в.} + K_{п.а.})^1}{(1+2K_{д.п.} + 3Z_{в.о.к.} + 1:K_{з.с.} + K_{р.в.} + K_{п.а.})^0} - 1. \quad (5)$$

$K_{д.п.}^1$, $K_{д.п.}^0$ – коефіцієнт довгострокового залучення коштів у звітному та попередньому періодах; $Z_{в.о.к.}^1$, $Z_{в.о.к.}^0$ – коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними оборотними коштами

у звітному та попередньому періодах; $K_{з.с.}^1$, $K_{з.с.}^0$ – коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів у звітному та попередньому періодах; $K_{р.в.}^1$, $K_{р.в.}^0$ – коефіцієнт реальної вартості майна; $K_{п.а.}^1$, $K_{п.а.}^0$ – коефіцієнт постійного активу.

Критерії оцінки цього показника такі:

– якщо $\Phi_c > 0$, то це свідчить про збільшення фінансової стійкості підприємства;

– якщо $\Phi_c < 0$, то це свідчить про зниження фінансової стійкості підприємства.

Цей показник є основною перевагою цього підходу, оскільки дозволяє оцінити фінансову стійкість за допомогою інтегрованого показника і своєчасно виявити негативні тенденції з її зміни.

Висновки і пропозиції. Отже, велика кількість підходів до визначення фінансової стійкості підприємства свідчить про багатогранність цього поняття. Фінансова стійкість – це спроможність підприємства забезпечувати пропорційний розвиток при збереженні достатнього рівня плато-та кредитоспроможності. У зв'язку з цим можна вважати доцільним дослідження, яке ґрунтується на інтегрованому поєднанні двох підходів: з використанням узагальнюючого показника зміни фінансової стійкості підприємства, що дає змогу оцінити загальну динаміку фінансового стану та зміни фінансової стійкості підприємства протягом певного періоду часу; та в основі якого покладено виділення чотирьох типів поточної фінансової стійкості (абсолютна та нормальна фінансова стійкість, нестійкий, критичний фінансовий стан підприємства). За допомогою такого підходу можна визначити, до якого саме типу належать певні підприємства, а також зробити прогностичні розрахунки щодо перспектив розвитку підприємств у разі зміни фінансової стійкості.

Список літератури:

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: Учеб. Пособие / В.Г. Артеменко, М. В. Беллендир. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2012. – 365 с.
2. Выборова Е. Н. Диагностика финансовой устойчивости рынков хозяйствования / Е. Н. Выборова // Аудитор. – 2016. – № 12. – С. 37–39.
3. Грабовецкий Б. Е. Экономический анализ: навч. посіб. / Б. Е. Грабовецкий – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
4. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / Кизим М. О., Забродський В. А., Зінченко В. А., Копчак Ю. С. – Х.: Вид. дім «ІНЖЕК», 2013. – 144 с.
5. Кравченко М. С. Сутність фінансової стійкості промислового підприємства / М. С. Кравченко // Вісник економічної науки України – 2014. – № 2. – С. 61–63.
6. Сахарова И. В. Нормативная модель рейтинговой оценки устойчивости предприятий. Теория и практика эффективного функционирования российских предприятий / И. В. Сахарова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2013. – 192 с.

Козлова Е.С.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены сущность и необходимость финансовой устойчивости предприятия. Выделены основные подходы к определению финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Проанализирована система показателей оценки финансовой устойчивости предприятия. Выявлены наиболее оптимальные подходы к определению финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, предприятие, система показателей оценки, обеспечение финансовой устойчивости, финансовое состояние.

Kozlova O.S.

Kiev National University of Technology and Design

METHOD OF ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE**Summary**

The article considers the essence and necessity of financial stability of the enterprise. The basic approaches to determination of financial stability of the subjects of management are allocated. The system of indicators of estimation of financial stability of the enterprise is analyzed. The most optimal approaches to the definition of financial stability of an enterprise are revealed.

Keywords: financial stability, enterprise, system of indicators of estimation, providing of financial stability, financial condition.

УДК 658.821(045)

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА
ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ****Козловський Є.А.**Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

В статті розкрито теоретичні засади конкурентоспроможності продукції через призму глобальної конкурентоспроможності. Проаналізовано розвиток теорій конкурентоспроможності підприємства. Узагальнено підходи до тлумачення дефініції «конкурентоспроможність». Розглянуто проблему конкурентоспроможності продукції в Україні через призму глобальної конкурентоспроможності держави. **Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, теорії конкурентоспроможності, економіко-математичне моделювання, глобальна конкурентоспроможність, індекс глобальної конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. На сьогоднішній аксіоматичним є твердження, що визначним чинником успішності господарювання підприємства обумовлюється рівнем його конкурентоспроможності.

Проте, досвід останніх років демонструє, що далеко не всі вітчизняні підприємства готові до ведення конкурентної боротьби. Як приклад, навіть володіння конкурентоспроможною продукцією, що безумовно виступає важливою умовою, не дозволяє багатьом з підприємств ефективно реалізовувати цю перевагу через, з одного боку, відсутність практики використання цілого комплексу маркетингу: гнучкої асортиментної і цінової політики, адекватної організації каналів розподілу, ефективних методів стимулювання продажу тощо; з іншого – неефективна відповідна державна політика в усіх сферах функціонування суспільства.

Тому проблема управління конкурентоспроможністю продукції підприємства через призму глобальної конкурентоспроможності держави набуває на сучасному етапі першочергового значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці наукових засад у сфері управління конкурентоспроможністю присвячені роботи значної кількості вітчизняних вчених, зокрема таких, як Я. Верхівкер [1], Є. Діденко [2], Р. Жовновач [3], І. Журба [4], Г. Коваленко [5], О. Николюк [8, 9], А. Остапенко [10], Т. Павлова [11].

Відаючи належне науковому та практичному значенню праць названих авторів, зазначимо, що певне коло завдань залишилось невисвітленим. Потребує подальшого аналізу та узагальнення історична трансформація наукових уявлень про конкурентоспроможність та особливості її досягнення через призму глобальної конкурентоспроможності держави, що і є метою статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Раніше в основу стратегічного управління конкурентоспроможністю закладався цілеспрямований вплив на зовнішні чинники – елементи ринків збуту продукції (теорія конкурентних переваг М. Портера). Згідно неї рушійними силами в конкурентному середовищі є загроза проникнення на ринок потенційних конкурентів; влада покупців та постачальників; загрози з боку замінників (субститутів) товару або послуги; рівень конкурентної боротьби між традиційними конкурентами. Отож, спочатку здійснювалось виявлення лише окремих факторів конкурентоспроможності та розробка й впровадження інструментів впливу на них (перший етап).

Пізніше, за рядом ознак, економісти об'єднали цінові та нецінові фактори та почали вивчати інструменти впливу на них у межах виокремлених груп (інструменти цінової та нецінової конкуренції) (другий етап).

Коли ж стало очевидно, що кожне підприємство є неповторним, науковці зосередили увагу на розробці загальної методики виявлення уні-

кальних конкурентних переваг: в подальшому, лише із врахуванням яких, можна було б формувати власний специфічний інструментарій управління конкурентоздатністю (третій етап). В сучасних теоріях на перший план виносять внутрішні фактори, до яких, передусім, належать ресурси підприємства, їх кількісні та якісні характеристики.

Проте, з позицій системного підходу соціально-економічні системи практично не здатні впливати на складові зовнішнього середовища: споживачів, постачальників, конкурентів. Пізнання сутності конкуренції в умовах нової синергетичної парадигми дало змогу вченим розробити альтернативний спосіб формування можливості управляти діями конкурентів та контрагентів, який передбачає інтеграцію зовнішнього та внутрішнього середовища фірми, що має стати базою для формування та утримання конкурентних переваг (четвертий етап) [12] (рис. 1).

Таким чином, розвиток теорій конкурентоспроможності підприємства супроводжувався поступовою трансформацією теорій конкурентоспроможності продукції на конкурентоспроможність економіко-виробничих систем.

Ми погоджуємось із О. Николук [9], яка вважає, що еволюційний розвиток теорій конкурентоспроможності пов'язаний із поступовим розширенням сприйняття сутності конкуренції та конкурентоспроможності та всі наведені теорії є життєздатними та всі вони можуть застосовуватись на практиці.

Я. Верхівкер, Г. Крусір, Р. Шевченко та В. Захарчук наголошують на трьох ключових елементах дефініції «конкурентоспроможність»:

– спроможність країни до виробництва й розподілу товарів за цінами, що забезпечують їхню конкурентоспроможність на світових ринках (низька вартість товарів за рахунок використання новітніх технологій);

– ринок є «вільним та справедливим» (країна може стимулювати конкурентоспроможність, здійснюючи політику обмежень і протекціонізму);

– важливе врахування реальних доходів населення (політика зниження реальної заробітної плати в країні для зміцнення її позицій на світовому ринку не має нічого спільного з конкурентоспроможністю) [1].

Рівень конкурентоспроможності обумовлюється ефективністю системи державного й суспільного устрою країни, політико-правовим полем, системою регулювання всіх аспектів функціонування суспільства; а також, спроможністю держави забезпечувати стійкий та динамічний розвиток національної економіки, й, відповідно, людський розвиток.

Конкурентоспроможність нації розглядають як вектор складових

конкурентоспроможності товару, підприємства, секторів економіки та стану попиту в країні. Взаємодія зазначених складових визначає загальнонаціональний рівень конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність товару визначає конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність підприємства відображає конкурентоспроможність галузі, регіону і держави в цілому, тобто конкурентоспроможність національної економіки.

Ми в даному дослідженні під конкурентоспроможністю продукції розумітимемо сукупність її якісних й вартісних характеристик, яка забезпечує задоволення конкретної потреби визначеної групи споживачів. На конкурентоспроможність продукції впливають продажний і після продажний сервіс, мода, імідж виробника, реклама, коливання попиту, ситуація на ринку.

Конкурентоспроможність продукції підприємства формується на всіх стадіях виробництва і просування товару до споживача. Поняття конкурентоспроможності товару вужче, ніж, конкурентоспроможність підприємства, яка, по-перше, є поняттям стабільним і не може змінитися протягом нетривалого часу; по-друге, конкурентоспроможність товару ґрунтується тільки на реакції споживача і не враховує таких факторів, як ефективність виробництва, норма прибутку, наявність ефективної стратегії; по-третє, підприємство, яке змінило ціну на свій товар, не може одразу змінити власну конкурентоспроможність.



Рис. 1. Характеристика теорій конкурентоспроможності

Процес управління конкурентоспроможністю продукції підприємства у загальному випадку можна представити у вигляді таких етапів [2, 11]:

1. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства на даний момент.

2. Визначення конкурентних переваг та встановлення ключових факторів успіху у конкурентній боротьбі.

3. Розробка конкурентної стратегії та вироблення тактики.

4. Впровадження положень стратегії в процесі здійснення підприємством господарської діяльності.

5. Визначення результатів реалізації конкурентної стратегії та її удосконалення в ході виявлення невідповідностей.

Даний процес може бути реалізований у разі формування та застосування дієвого механізму управління конкурентоспроможністю продукції підприємства, який, на нашу думку, є сукупністю засобів та методів створення системи цілісного управління розвитком підприємства задля довгострокового забезпечення його конкурентних позицій на ринку.

В свою чергу, впровадження у життя механізму матиме належну ефективність лише за умови функціональності системи управління конкурентоспроможністю підприємства. Вона є сукупністю підсистем, а також комунікацій та процесів між ними, взаємодія яких забезпечує ефективне функціонування підприємства у конкурентному середовищі, його стабільний і безпечний розвиток у майбутньому за рахунок постійного розвитку потенціалу суб'єкта господарювання.

Проведене дослідження теоретичних засад вивчення конкурентоспроможності продукції підприємства повною мірою дозволяє зробити висновок, що управління конкурентоспроможністю продукції підприємства є складним процесом. Задля його ефективної реалізації необхідним є зважена побудова системи управління та реалізація механізму управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. В свою чергу, функціональність системи управління значною мірою обумовлюється здатністю менеджменту суб'єкта ринку застосовувати управлінські підходи та виконувати покладені функції з урахуванням набору принципів.

Оскільки визначення конкурентоспроможності підприємства ускладнюється великою кількістю параметрів, які характеризують його функціонування, то з метою системності вирішення цього питання фахівці вдаються до економіко-математичного моделювання.

Зростаюча роль економіко-математичного моделювання обумовлюється адекватністю його використання в ситуаціях, коли необхідно знайти оптимальне рішення. Моделювання дозволяє здійснити

ефективний аналіз ситуації і прийняти адекватне рішення, зокрема, економіко-математичне моделювання слугує обґрунтуванню шляхів розвитку підприємств [6], вирішенню фінансово-економічних задач [5] і, безпосередньо, дослідженню конкурентоспроможності підприємства [7].

Проблема конкурентоспроможності в Україні та шляхи її розв'язання стоїть набагато гостріше, ніж у розвинених країнах. Зокрема, за опублікованим Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 [13], Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій. Згідно з даними дослідження, Україна погіршила свої позиції у 7 з 12 основних показників. Найбільше нами втрачено (мінус 17 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці», по 9 пунктів втрачено за показниками, що характеризують розвиток фінансового ринку країни та охорону здоров'я і початкову освіту. Показники, що характеризують розвиток інфраструктури теж знизились.

За деякими позиціями Україна «очолює» списки з кінця, зокрема, за міцністю банків нам другий рік підряд присвоєно останнє місце серед оцінюваних країн світу, з поміж 138 країн за регулюванням фондових бірж ми отримали передостаннє місце; за якістю доріг – 134, за інфляційними змінами – 136.

Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні за Індексом глобальної конкурентоспроможності є (в порядку зменшення): корупція, політична нестабільність, інфляція, неефективна державна бюрократія, ускладнений доступ до фінансів, часта зміна урядів, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, невідповідна якість інфраструктури, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатня здатність до інновацій, злочинність та крадіжки, погана етика робочої сили, низька якість охорони здоров'я та недостатня освіченість працівників.

Висновки з даного дослідження і перспективи. Забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємства – це насамперед філософія управління всією системою в умовах ринку, яка орієнтована на: знання навколишнього середовища та його тенденцій; розумінні потреб споживача; спроможності запланувати й виробити саме той товар, який користуватиметься попитом у споживача на момент його виходу на ринок; визначенні параметрів конкурентоспроможності продукції, яка користуватиметься попитом на ринку в майбутньому; умінні здійснювати ці дії на довгостроковій основі;

В Україні для досягнення та підтримки конкурентоспроможності необхідна відповідна державна політика в усіх сферах функціонування суспільства.

Список літератури:

1. Верхівкер Я. Г. Конкурентоспроможність товарів та критерії її оптимізації / Я. Г. Верхівкер, Г. В. Крусір, Р. І. Шевченко, В. Г. Захарчук // Харчова наука і технологія. – 2010. – № 3. – С. 17–20. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Khnt_2010_3_6
2. Діденко С. О. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства / С. О. Діденко, П. І. Жураківський // Ефективна економіка, 2017. – № 5. – Режим доступу: <http://er.knutd.com.ua>
3. Желуденко К. В. Сутність та фактори конкурентоспроможності продукції підприємств України / К. В. Желуденко // Інтелект XXI. – 2017. – № 1. – С. 66–71.

4. Жовновач Р. І. Особливості оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання вітчизняної економіки / Р. І. Жовновач // Economic systems management of in conditions of instability: Collective monograph. – С.Е.І.М., Valencia, Venezuela, 2016. – 104 p. – Режим доступу: http://ecofin.at.ua/monografy_Venezuela.pdf#page=61
5. Коваленко Г. О. Кокурентнспроможність підприємств аграрного сектора економіки / Г. О. Коваленко // Вісник Донецького національного університету. – 2015. – Вип. 1. – С. 157–159. – Режим доступу: <http://jvestnik-c.donnu.edu.ua/article/viewFile/294/305>
6. Ніколіна І. І. Моделювання прибутку підприємства в непередбачуваних умовах інструментарієм теорії катастроф / І. І. Ніколіна, А. Р. Рябоконт // Аспекти прогнозування економічного і соціального розвитку країн. Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук / Наукова організація «Перспектива». У 2-х частинах. Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – Ч. 2 – С. 94–99.
7. Ніколіна І. І. Обґрунтування шляхів розвитку підприємства з використанням виробничих функцій / І. І. Ніколіна, М. В. Бондар // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. К.: ВНЗ «Національна академія управління». – 2016. – № 4(178). – С. 416–426.
8. Николук О. М. Особливості застосування методів математичного моделювання та оцінювання конкурентоспроможності підприємства / О. М. Николук // Економічний вісник НГУ. – 2012. – № 2. – С. 151–154.
9. Николук О. М. Еволюція теорій конкурентоспроможності / О. М. Николук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 3, Т. 2. – С. 231–238.
10. Остапенко А. В. Визначення сутності поняття «конкурентоспроможність галузі» / А. В. Остапенко // Бізнесінформ. – 2015. – № 5. – С. 15–23.
11. Павлова Т. В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства переробної галузі і розробка рекомендацій щодо її підвищення: звіт про науково-дослідну роботу / Т. В. Павлова, А. Л. Сабадирьова, Д. Е. Салавеліс. – Одеса, 2013. – 172 с.
12. Прахалад К. К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно із клієнтами / К. К. Прахалад, В. Рамасвами. – К.: Вид-во Олеся Капусти, 2005. – 258 с.
13. The Global Competitiveness Index. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>

Козловский Е.А.

Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация

В статье раскрыты теоретические принципы конкурентоспособности продукции через призму глобальной конкурентоспособности. Проанализировано развитие теорий конкурентоспособности предприятия. Обобщены подходы к толкованию дефиниции «конкурентоспособность». Рассмотрена проблема конкурентоспособности продукции в Украине через призму глобальной конкурентоспособности государства.
Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции, теории конкурентоспособности, экономико-математическое моделирование, глобальная конкурентоспособность, индекс глобальной конкурентоспособности.

Kozlovsky Ye.A.

Vinnitsia Institute of Trade and Economics
Kiev National Trade and Economic University

COMPETITIVENESS OF PRODUCTS THROUGH THE PRISM OF GLOBAL COMPETITIVENESS

Summary

The article analyses the theoretical principles of the analyses of the competitiveness of products through the prism of global competitiveness. The development of theories of competitiveness of the enterprise is analyzed. The approaches to the interpretation of the definition of «competitiveness» are generalized. The problem of competitiveness of products in Ukraine is considered through the prism of the global competitiveness of the state.

Keywords: competitiveness, competitiveness of products, competitiveness theory, economic and mathematical modeling, global competitiveness, global competitiveness index.

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ УКРАЇНИ

Кравченко А.В., Костючик С.В.

Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

У статті визначено роль інновацій у туристичній галузі. Розглянуто проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних туристичних підприємств. Проаналізовано та наведено приклади щодо застосування новітніх інноваційних технологій на туристичному ринку України. Розглянуто шляхи підвищення ефективності та розширення діяльності туристичних підприємств у сучасних умовах.

Ключові слова: інновації, інновації в туризмі, інвестиції, інноваційно-інвестиційний розвиток, інноваційний розвиток туризму.

Постановка проблеми. В сучасних умовах, що склалися на туристичному ринку України, важливими є питання та проблеми інноваційного та інвестиційного розвитку туристичних підприємств. Інноваційно-інвестиційний розвиток туристичної галузі в Україні потребує наявності відповідної оновленої інфраструктури, створення позитивного, інвестиційного клімату та залучення креативних менеджерів, які спроможні думати по новому, реалізовувати проекти та втілювати в дію нові ідеї.

У сучасних умовах успішна діяльність підприємств неможлива без інновацій та інвестицій. Ринкові умови розвитку та постійна конкурентна боротьба постійно висувають вимоги кількісних та якісних перетворень. Тому, розробка та ефективне використання інновацій потребує збільшення обсягів інвестування підприємств, запровадження інвестиційної політики, яка б визначала пріоритетність фінансування інноваційної діяльності, в туризмі зокрема [3].

Таким чином, проблеми застосування та розвитку інноваційної діяльності в туристичних підприємствах є досить актуальним питанням для туристичної галузі України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом все більше дослідників працює над проблемами інвестиційної діяльності в сфері туризму, зокрема: В. Гавран, Т. Гнатюк, О. Охріменко, Н. Свірідова, та інші. Теоретико-методологічні основи інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств представлені в роботах відомих зарубіжних та вітчизняних вчених: І.Т. Балабанова, І.А. Бланка, В.В. Бочарова, А.В. Гриньова, С.О. Гуткевича, П.Ф. Друкера, С.М. Ілляшенка, Н.В. Краснокутської, Т.В. Майорової, А.В. Мертенса, П.П. Микитюка, С.С. Ніколенка, С.В. Онишко, М.Є. Рогози, А.В. Суріна, Р.А. Фатхутдінова, А.В. Череп, В.Я. Шевчука, Б.М. Щукіна та ін.

Метою статті є визначення та надання практичних рекомендацій щодо вирішення проблем інноваційного розвитку вітчизняних туристичних підприємств, на основі удосконалення інноваційно-інвестиційного механізму.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні, одним із найважливіших джерел фінансування у сфері туризму є власні кошти, проте в Україні їх частка невелика. Відповідно нестача приватних інвестицій повинна доповнюватись державними інвестиціями. В сучасних умовах інвестори

бояться вкладати кошти у сферу виробництва та продажу туристичних послуг.

На сьогодні, розмір внутрішніх інвестицій в Україні є недостатнім. Тому важливим напрямом інвестування є залучення прямих іноземних інвестицій у туристичну галузь України. Основними проблемами інвестиційної політики в галузі туризму є: недосконала законодавча база в області забезпечення гарантій на іноземні інвестиції в туристичний бізнес; відсутність сприятливого інвестиційного клімату; відсутність розробки нових конкурентоспроможних туристичних продуктів, які повинні враховувати етнокультурні, геополітичні, екологічні чинники туристичних регіонів та потреб сучасного споживача [1].

Для вирішення цих проблем необхідно розв'язати такі основні завдання: забезпечити високий темп економічного та соціального розвитку туристичної сфери, шляхом здійснення ефективної інвестиційної діяльності та розширення її обсягів; забезпечити мінімізацію інвестиційних ризиків; забезпечити фінансову стабільність і платоспроможність суб'єктів господарювання у процесі реалізації інвестиційних програм та проектів; визначити можливі варіанти прискорення реалізації інвестиційних програм [2].

Проте для залучення інвестицій, варто, також, звернути увагу на розвиток інноваційної політики держави і залучення інноваційних проектів та продуктів у туристичну галузь, задля покращення її функціонування як в регіонах так і в Україні. У сучасних умовах велику роль у підвищенні ефективності роботи підприємств туристичного бізнесу відіграють інновації, активне впровадження яких дозволить суб'єктам господарювання забезпечити стійкі темпи розвитку та посилити конкурентні позиції на вітчизняному та світовому туристичних ринках. На сучасному етапі у світі почали проходити інноваційні процеси; настав час освоєння та застосування нових технологій, удосконалюються форми маркетингу та туристичного продукту [7].

Туризм сьогодні – це глобальний комп'ютеризований бізнес, у якому приймають участь крупні авіакомпанії, готелі та туристичні корпорації всього світу. Активне впровадження сучасних інформаційних технологій у діяльність туристичних підприємств є необхідною умовою їх успішної роботи, оскільки точність, надійність, оперативність і висока швидкість обробки та передачі інформації визначає ефективність управлінських рішень у цій

сфері. Загальними особливостями IT-туристичних підприємств є автоматизація процесів планування, обліку і управління основних напрямків діяльності. На даний час формування туристичного продукту передбачає використання глобальних розподільних систем GDS (Global Distribution System), які забезпечують швидке і зручне бронювання квитків на транспорт, резервування місць в готелях, прокат автомобілів, обмін валюти, замовлення квитків на розважальні і спортивні заходи тощо [5].

Для управління взаєминами з клієнтами туристичні підприємства використовують сучасні інтегровані CRM-системи (Customer Relationship Management), що дозволяють одержувати максимальну інформацію про клієнта у момент спілкування з ним. Основна ідея CRM-систем: турбота про кожного клієнта індивідуально. Інформаційні технології забезпечують значний ріст продуктивності у сфері послуг, а також у туризмі. Туризм в Україні – одна з найперспективніших індустрій. Зупиняючим фактором для його швидкого та якісного розвитку є досить низка інформаційна грамотність. Саме тому питання розвитку інформаційних технологій є актуальним для туристичних фірм в умовах глобалізації економіки [5].

Оскільки туризм є ще й багатогалузевою сферою діяльності, а тому складною для запровадження та розвитку новітніх інновацій. Проте, у структурі сфери послуг є галузі, інноваційність яких не викликає сумнівів, тому що вони мають власну базу досліджень і розробок, і пропонують ринку нові високі технології. Наприклад, сфера інформаційно-комп'ютерних технологій, має на меті віртуалізацію торговельних процесів, управління економічними процесами, ефективного управління й адміністрування підприємством в тому числі і туристичним [6].

Тому, нині туристична галузь є більше «споживачем інформаційних інновацій», аніж їх виробником. Найбільш поширеними напрямками застосування інформаційних технологій в туризмі є: поширення online-бронювання не лише в роботі з агентствами, а й безпосередньо з клієнтами, неординарні ідеї, що просувають бізнес у сфері туризму, автоматизація і доступність довідкової інформації, створення нового для ринку туристичного продукту, використання неординарної реклами, запровадження новітніх інформаційних сайтів із особистими кабінетами туристів, програмне забезпечення і програмні рішення – це тільки деякі приклади, що ілюструють інноваційну діяльність і напрям її подальшого розвитку [6].

В складних економічних умовах, туристичні підприємства повинні орієнтуватись на нові джерела конкурентних переваг на основі використання сучасних інформаційних технологій. Важливим є створення незалежних туристичних інформаційних центрів та центрів сприяння розвитку інформаційної мережі між підприємствами туристичної галузі на рівні регіону, області чи дистинації.

Для цього необхідно розробити інтегровану стратегію діяльності, яка об'єднала б туристичні стратегії окремих областей і забезпечила їм можливість спільно вирішувати проблемні питання в рамках концепції розвитку туризму. Необхідно підготувати реєстр головних туристичних ресурсів для регіону, який сприятиме стратегічному плануванню і розробці програм

використання туристичних продуктів. Потрібно визначити кращих виробників туристичного продукту по всьому регіону, організувати мережу в'їзних туристичних операторів, готових спеціалізуватися на роботі з найбільшими іноземними туристичними операторами.

Стосовно інновацій в туризмі, то слід визначити нові продукти розміщення, здатні відповідати ринковому попиту, наприклад – сільські оселі, фермерські гостьові будинки, котеджі самообслуговування, історичні готелі. Необхідно організувати туристичний портал регіонів, роль якого полягатиме в покращенні дії туристичного бізнесу. Потрібно застосувати тренінгові програми, які збільшують можливості регіональних адміністраторів і малих туристичних підприємств. Зміст тренінгу включатиме маркетинг, розвиток продукту, Інтернет-маркетинг, підтримку малого бізнесу [8].

Необхідно поліпшити бізнес середовище для малих підприємств у туризмі через створення і організацію реальної служби підтримки. Для цього слід провести вибіркоче анкетування туристичних малих підприємств та рекомендувати нові системи підтримки. Також, варто стабілізувати конкуренцію між туристичними підприємствами на ринку, оскільки в сучасних ринкових умовах багато туристичних підприємств ведуть демпінгову політику, спеціально занижуючи ціни на туристичні послуги різного виду, задля охоплення більшого кола цільової аудиторії, чим негативно впливають на здорову конкуренцію на ринку і не дають нормально йому функціонувати, що унеможливорює подальший інвестиційний та інноваційний розвиток туристичної галузі.

Також, можна відзначити загальні фактори, що стримують запровадження інновацій в діяльності туристичних підприємств:

- недосконала національна туристична політика, яка пасивно реагує на захоплення ринку;
- національні виробники туристичних послуг та турорганізатори не мають власних коштів на розвиток новітніх, стратегічних, проривних інновацій, тому і не можуть вийти на «зрілі» ринки економічно розвинених країн;
- на результати економічних трансформацій суттєво впливають: повільний характер інноваційних змін; низький рівень інноваційної культури; переважна більшість малих підприємств з невеликими обсягами виробництва та фінансовими ресурсами [9].

Проаналізувавши стримуючі фактори запровадження інновацій, можна виділити приклади вдалого застосування інновацій на ринку туристичних послуг. А саме, розвиток передових технологій поступово починає витісняти друковані видання, замінюючи їх публікацією інформації й реклами в Інтернеті або іншими формами. Прикладом є Сполучені Штати Америки, де понад 60% туристів використовують Інтернет для пошуку підходящих турів і це доводить, що на сьогодні оперативний пошук необхідної інформації часто відіграє вирішальну роль, тому усе більше споживачів віддають перевагу пошуку й замовлення квитків і готелів саме в мережі Інтернет, оскільки це набагато зручніше та швидше.

Більш ефективні можливості пошуку потрібної інформації в Інтернеті, нові портативні без-

дротові обладнання, що дають вихід у мережу, розширення кількості і якості інформації про туристські центри й усіх послугах, що мають відношення до подорожей, передвіщають величезні зміни в туристському бізнесі й електронної комерції. Кількість користувачів Інтернету буде стрімко зростати, тому що використання телекомунікаційних систем дозволяє туристові самостійно планувати поїздку: скласти маршрут, замовити й оплатити готель, екскурсії, квитки на літак, поїзд або круїз [4].

Проте, українські споживачі туристичних послуг, навпаки, віддають перевагу прямому спілкуванню і черпають недовіру до суб'єктів туристичного ринку, чим ускладнюють прорив інформаційних технологій на ринок. Хоча така форма організації відпочинку була б набагато простішою, швидшою та зручнішою, де кожен споживач міг би організовувати свій відпочинок або відпустку так просто, як здійснення будь якої мобільної операції.

Прикладами інноваційних перетворень є створення мобільних додатків із систем бронювання і замовлень та надання туристичної інформації стосовно готелів, авіа-рейсів та інших туристичних послуг, більше того, до сучасних гаджетів додано функції оплати послуг в інтернеті, що повністю спрощує замовлення та використання туристичних послуг.

Інноваційним проривом є вихід туристичної реклами у соціальні мережі, де споживач може вести прямий діалог та отримувати найсвіжішу інформацію стосовно певних туристичних центрів чи цікавих атрактивних об'єктів, що ще більше підсилює соціальну функцію туризму.

Цікавим прикладом нововведень, є створення туристичних путівників, відповідно до кожного регіону чи міста, які можна отримати у вільному доступі, що допомагає будь якому туристу комфортно відчувати себе у місцях які він відвідує.

Найвдалішим прикладом інноваційних нововведень, на сьогодні, напевно є підвищення та вдосконалення рівня сервісу обслуговування туристів. Країни які не є досить багаті на туристичні об'єкти, вирішили надавати такий рівень обслуговування на своїх курортах який туристи не зможуть знайти в інших куточках земної кулі. Вдале поєднання природних ресурсів та людського фактору обслуговування, може дати хороші плоди для туристичної діяльності. Прикладом є країни Південно-Західної Азії, зокрема, Маврикій та Сейшельські острови.

Задля детальнішого ознайомлення із прикладами та ефективністю застосування інновацій туристичними фірмами України, пропонуємо розглянути діаграму найпопулярніших туристичних підприємств на ринку країни, що ведуть активну інноваційну політику у своїй роботі. А також проаналізувати, які інноваційні проекти вже введено, які інновації працюють на розвиток підприємства та розширення кола споживачів, яке із підприємств продовжує активно розвиватись та які підприємства зупинились на досягнутому.

Отже, аналізуючи наведені дані на рис. 1. можемо побачити, приблизну частку яку займає певна компанія на туристичному ринку України. Зокрема, серед лідерів можна назвати такі підприємства як «Join Up» та «Anex Tour». Зазна-

чені компанії досить давно працюють на туристичному ринку і за час свого існування встигли охопити значну частку ринку, напрацювали широку агентську та клієнтську базу та отримали вигідні контракти. Таких успіхів вони досягли через ведення активної інноваційної політики під час створення, становлення та виходу на туристичний ринок країни. В обох компаніях працюють потужні пошукові системи, діють відділи бронювання та резервування авіаквитків, готельних та інших послуг. Клієнти мають змогу заходити в особистий віртуальний кабінет та бути в курсі всіх змін, що стосуються як туристичних продуктів, так і особистих замовлень. Нині вони активно розвивають нові напрямки діяльності, організують тури майже у всі країни світу та напрацьовують ексклюзивні форми відпочинку, які з кожним днем стають все популярнішими серед туристів.

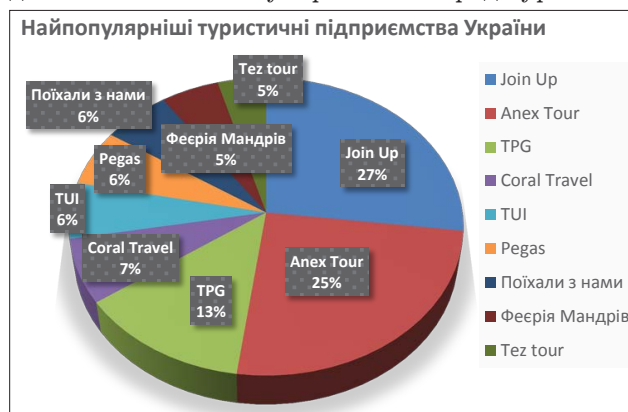


Рис. 1. Рейтинг туристичних підприємств України, %

Також, варто виділити компанію «TPG», яка вчасно зробила ребрендинг та активно почала застосовувати інновації у своїй діяльності. Зокрема ними було повністю модернізовано сайт, заключено багато важливих партнерських договорів із світовими авіакомпаніями, таким як: Air France, Lufthansa, Austrian Airlines, SAS, Baltic Airlines, KLM, Delta, MAU, Transaero, Аерофлот, що дає їм змогу організовувати свої чартерні рейси які є актуальними для їхніх пасажирів. Інноваційна політика даної компанії направлена на повну автоматизацію роботи менеджерів, які обслуговують постійних клієнтів. Крім того клієнти-туристи самі мають доступ до інформації яка їх цікавить і можуть здійснювати певні операції самостійно.

Також інноваційний курс тримають такі компанії як TUI, Coral Travel, Tez Tour, проте їх обсяги на ринку України не такі великі, хоча вони також здійснюють потужну рекламну політику, залучають деякі види інновацій та розвивають нові напрямки відпочинку для українських туристів.

Варто виділити такі українські туристичні підприємства як «Феєрія Мандрів» та «Поїхали з нами» які теж досягли значних результатів у своєму розвитку. Так компанія «Феєрія Мандрів», за короткий термін свого існування, зуміла правильно позиціонувати себе на ринку. Вони обрали правильний контент, відкриваючи нові туристичні напрями зуміли зацікавити туристів. Фірма створила свою інноваційну форму пред-

ставлення турів, що зацікавила туристів, і є прикладом, як може розвиватись компанія на шляху інноваційних нововведень.

Щодо мережі туристичних агентств «Поїхали з нами», то можна відзначити, що за 8 років своєї діяльності вони зуміли розширитись від 1 до 300 агентств та ще більше представництв в Україні. Такі зміни відбулись за рахунок активної інноваційної політики, ефективної стратегія ведення та розвитку бізнесу в сучасних умовах.

Висновки. Важливим чинником підвищення ефективності та конкурентоспроможності туристичних підприємств на вітчизняному та міжнародному ринках є вирішення проблем інвестиційного та інноваційного характеру з якими стикнулася туристична сфера в теперішній час.

Висока ступінь невизначеності та коливання попиту на туристичному ринку, важка прогнозованість наслідків криз та інших негативних факторів впливу, спонукають туристичні підприємства до винайдення шляхів подальшого розвитку, які лежать в площині інноваційних перетворень як підприємницької складової ринкових змін, так і залученні інвестиційного капіталу для розвитку нових форм і методів управління та збільшення продажу продукції.

Вирішення інвестиційних проблем полягає у забезпеченні високих темпів економічного

та соціального розвитку туристичної сфери; також, у зменшенні інвестиційних ризиків, та формування довіри інвесторів у дієздатності вкладання коштів у туристичну галузь; забезпечення фінансової стабільності і платоспроможності туристичних фірм у процесі реалізації інвестиційних програм та проектів.

Відповідно, в процесі ефективного функціонування туристичних підприємств важливим елементом виступають інновації, які в туризмі слід розглядати як сукупність інформаційно-технічних, виробничих, організаційно-управлінських і комерційних нововведень, що спричиняють появу на ринку абсолютно нового або оновленого туристичного продукту чи послуги, що дозволяють задовольнити потреби туристів у відпочинку, розвагах, оздоровленні, подорожах та найкращому обслуговуванні, при цьому отримати максимальний економічний ефект.

Отже, враховуючи все вище викладене можна сказати, що всі підприємства на туристичному ринку України прагнуть інноваційних змін у своїй діяльності, заради того щоб бути конкурентоспроможними та зможти максимально зацікавити і залучити більшу кількість споживачів. Проте інноваційні зміни потрібно вводити поступово та обдуманно, бездоганно вивчаючи ринок на спираючись на досвід розвинутих країн світу.

Список літератури:

1. Карлова О. А., Партола А. А. Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Стратегія розвитку України у глобальному середовищі». – С. 76–79.
2. Миронов Ю. Б. Вісник Львівської комерційної академії – Серія економічна. – Випуск 19. – С. 439–443.
3. Свиридова Н. Д. Проблеми інвестирования в сферу туризма // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2005. – № 2(84). – Ч. 2. – С. 198–201.
4. Застосування інформаційних інновацій у туризмі: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/1_NNM_2015/Economics/6_183991.doc.htm].
5. Інноваційні та ІТ-технології в туристичній діяльності: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/25887/1/22.PDF].
6. Інновації в туризмі: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://blog.liga.net/user/bnikiforov/article/14068.aspx].
7. Проблеми інноваційно – інвестиційної політики вітчизняних туристичних підприємств: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://drive.google.com/file/d/0Bxwxnt_0wPHqSTVvZXJWMFZFM0k/view].
8. Проблеми інноваційно-інвестиційної стратегії туристичного бізнесу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2009/8.pdf].
9. Стримуючі фактори запровадження інвестицій: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tourlib.net/statti_ukr/myhajlichenko3.htm].

Кравченко А.В., Костючик С.В.

Национальный педагогический университет имени М.П. Драгоманова

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ УКРАИНЫ

Аннотация

В статье определены роль инноваций в туристической отрасли. Рассмотрены проблемы инновационно-инвестиционного развития отечественных туристических предприятий. Проанализированы и приведены примеры по применению новейших инновационных технологий на туристическом рынке Украины. Рассмотрены пути повышения эффективности и расширения деятельности туристических предприятий в современных условиях.

Ключевые слова: инновации, инновации в туризме, инвестиции, инновационно-инвестиционное развитие, инновационное развитие туризма.

Kravchenko A.V., Kostiuchyk S.V.
National Pedagogical Dragomanov University

ANALYSIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TOURISM ENTERPRISES ON THE MARKET OF UKRAINE

Summary

The article describes the role of innovations in the tourism industry. The problems of innovation and investment development of domestic tourist enterprises are considered. The examples of the application of the latest innovative technologies in the Ukrainian tourist market have been analyzed and presented. The ways of improving the efficiency and expansion of tourism enterprises in modern conditions are considered. **Keywords:** innovations, innovations in tourism, investments, innovation and investment development, innovative development of tourism.

УДК 659.1.011.1

РЕКЛАМА ЯК ОСОБЛИВИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА СПОЖИВАЧА

Кузьменко М.М., Поліщук І.І.

Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

В статті розглянуто теоретичні та практичні основи реклами та її роль в маркетинговій діяльності підприємства. Досліджено особливості реклами. Розглянуто теоретичну основу вибору споживачів. Також приділено увагу впливу реклами на вибір споживачів. Проведено опитування серед звичайних людей про їх ставлення до реклами та формулювання висновків.

Ключові слова: реклама, маркетингова діяльність, вплив реклами, рекламна діяльність, маркетинг, вибір споживача.

Постановка проблеми. Важко уявити успішну діяльність підприємства без добре налагодженої маркетингової діяльності. У сучасних умовах функціонування економіки гостро постає питання ролі маркетингу на підприємстві. Виробники, намагаючись продати свій товар, використовують рекламу. На сьогоднішній день складно уявити життя без реклами. Де б ми не були, куди б ми не пішли реклама скрізь – на вулиці, в транспорті, в магазинах, по телевізору, на радіо та на банерах. Реклама надовго засідає в голові та опираючись на неї ми, власне, й робимо свій вибір при купівлі того чи іншого товару. Саме через це дана тема є вкрай актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням та аналізом даної теми займалися багато науковців, серед яких К. Аксенова, В. Бабіна, Ф. Бацкевич, Ю Бондар, В. Добровольська, О. Донченко, А. Дунець, Г. Єпіфанцева, Р. Іванченко, О. Маєвський, А. Маровді, Є. Ромат, М. Сенченко, Я. Терляк, Р. Харитонюк, та багато інших. Дана тема є досить популярною, тому привертає увагу багатьох науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча відомо багато досліджень даної теми, але залишаються невирішеними низка питань, серед яких головними залишаються вплив реклами на вибір споживача та реклама як особливий інструмент в системі маркетингу.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є висвітлення основ реклами і рекламної діяльності; дослідження впливу реклами на вибір споживача; аналіз ефективності рекламної діяльності; проведення опитування серед звичайних людей, визначення їх відношення до реклами та кави різних брендів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реклама займає значне місце в маркетинговій системі. Досить часто рекламу виділяють як самостійний напрямок, але найбільш ефективною вона є саме в комплексі маркетингу.

Слово «реклама» походить від латинського *reclame* (*reclamare*) – відновлювати крик, знову кричати, кликати, викрикувати [1, с. 213].

Реклама – це, передусім, цілеспрямований вплив на споживача з метою просування товарів та послуг.

Закон України [2] дає інше визначення, реклама – інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару.

Рекламна діяльність (реклама) сама по собі проводитись не може, адже підприємство, намагаючись продати товар застосовує й інші заходи та засоби, зокрема цінову політику, товарну політику та інше, що в сукупності з рекламною діяльністю дає підприємству змогу отримати бажаний результат, тобто прибуток.

Реклама стала невід'ємною частиною життя всього українського суспільства, а процес переходу до інформативного суспільства робить рекламу не лише «двигуном торгівлі», а й культури [3, с. 28].

Реклама виконує певні функції, зокрема:

- економічну (стимулювання ринкових відносин попиту і пропозиції);
- соціальну (формування в свідомості людей споживчих цінностей та моделей);
- маркетингову (формування попиту на товари та стимулювання їх збуту);
- комунікаційну (інформування споживачів про товари та послуги).

Взагалі, головною функцією реклами є переконання клієнтів (потенційних) в необхідності придбання того чи іншого товару.

В наш час існує багато різних видів реклами (залежно від цілей, видів рекламних звернень тощо), серед яких:

- інформативна реклама (має місце на стадії просування товару, тобто має на меті створення первинного попиту на той чи інший товар чи послугу);
- реклама-переконання (має місце на стадії конкурентної боротьби, тобто має на меті створення стійкого попиту на той чи інший товар чи послугу);
- реклама-нагадування (метою є не інформація про товар чи заклик до купівлі товару, а саме нагадування про певний товар чи торгову марку);
- стимулююча реклама (метою даної реклами є стимулювання потреби в придбанні товару);
- імідж-реклама (метою є створення певного образу компанії чи фірми);
- локальна реклама, регіональна реклама, національна реклама, міжнародна реклама, тощо.

Створення реклами (рекламної продукції) є важким та творчим процесом, під час якого використовують різні методи. Р. В. Ваксман виділяє наступні методи, використовувані в процесі виробництва реклами [4, с. 101]:

- акцент на простоті і швидкості отримання ефекту;
- просування (розкрутка) позитивного образу товару на базі образу іншої;
- порівняння;
- створення контрасту;
- використання авторитетів (груп впливу);
- сторона, що перемогла;
- додаткове свідчення;
- концентрація на декількох рисах або особливостях;
- використання слоганів;
- вибіркового підбору інформації;
- ствердні висловлювання.

Загалом, рекламна діяльність здійснює суттєвий вплив на збільшення обсягів продажу, забезпечуючи інформування про товар, його популяризацію, підвищення попиту, товарообіг й виробництво. Вона є невід'ємною й активною частиною комплексної системи маркетингової діяльності підприємств, рівень розвитку якої визначається якістю й ефективністю проведених рекламних кампаній відповідно до вимог сучасного ринку [5, с. 12].

Реклама – це бізнес, котрий швидко прогресує.

Багато людей не люблять рекламу, вона їх навіть дратує, здається непотрібною. Але люди

навіть не уявляють, що реклама є вагомим важелем в сучасному світі. Як це зрозуміти та у чому це виражається? Про це далі.

Для прикладу, кожне телевізійне шоу має спонсорів, котрі за рекламу під час самого шоу виплачують щедрі кошти. Ми навіть не усвідомлюємо, що завдяки рекламі ми можемо побачити улюблені трансляції спортивних змагань, зокрема футболу.

Як вже говорилося вище, реклама займає вагоме місце в житті будь-якої людини. Тому саме вплив реклами на людину є вкрай актуальною темою для обговорення.

Реклама з одного боку, доводить до споживача відомості, необхідні для купівлі та використання товарів. З іншого боку, поєднуючи свою інформативність з переконливістю і навіюванням, справляє на людину соціальний, емоційний та психологічний вплив.

У структурі соціального та психологічного впливів реклами на споживача розрізняють три напрями:

- Когнітивний (пов'язаний з тим, як реклама сприймається людиною. Цей напрям включає аналіз таких процесів як: пам'ять, відчуття, сприйняття, уявлення);
- Емоційний (визначає емоційне ставлення до рекламної інформації);
- Поведінковий (аналіз вчинків споживача під дією реклами).

Щоб спонукати людину до придбання певного товару (що і робить реклама) недостатньо лише мотиву: товар має володіти певними іншими якостями. У різних за рівнем забезпеченості шарів суспільства населення є різні підходи по співвіднесенню своїх бажань з необхідністю купівлі. Є три фактори, що впливають на рішення про купівлю: ступінь необхідності товару, ступінь привабливості мети, заради якої здійснюється купівля; можливості досягнення тієї мети. Активність завжди індивідуальна, бо залежить від окремо взятої людини [6, с. 132].

Завданням реклами є створення гарного відношення до товару чи торгової марки. Але деякі вчені та фахівці запевняють, що реклама, котра не подобається, також може бути ефективною. Це виражається наступними факторами:

- 1) Іноді негативне ставлення до реклами не переноситься на товар. Потенційний покупець, коли бачить таку рекламу сконцентровує увагу саме на інформації про товар.
- 2) Емоційне роздратування, породжене рекламним зверненням, може завадити глядачам знайти переконливі контраргументи щодо суті рекламного звернення, а тому збільшуватиме його ефективність.

Для того, щоб вплинути на споживача, реклама повинна викликати певні теплі почуття, зокрема єдність родини та країни, дружбу, кохання.

Взагалі, реклама розрахована на емоційне сприйняття, тому вона має бути правдивою та зворушливою.

Зворушливість рекламного звернення створюється двома способами: з одного боку – це пізнавальне проникнення, тобто розуміння ситуації інших людей, з іншого – емоційне проникнення, тобто опосередковане емоційне відчуття. Якщо рівень проникнення високий, з глибоким розу-

мінням стану іншої людини, емоційна реакція буде інтенсивною. Особливо коли герої рекламного ролика схожі на глядача і коли глядачеві знайоме їхнє оточення. Емоційна реакція посилюється й тоді, коли людина вже відчувала щось подібне у своєму житті [6, с. 132].

Існують різноманітні методи психологічного впливу реклами на споживача, які впливають як на свідомість людини, так і на несвідомість:

- метод гіпнозу (виділяється тим, що в рекламі, заснованій на даному методі, не віддають прямих наказів, а щось запитують, коментують чи радяться);

- метод нав'ювання;

- метод переконання (доведення переваг даного товару та необхідність в його покупці);

- психоаналітичний метод (товар повинен бути привабливим підсвідомо).

Досить важливими факторами, що мають вплив на споживачів є зміст самої реклами; кольори, які в ній застосовуються; текст; зображення тощо. Правильний вибір цих елементів зробить рекламу не тільки яскравою, але й ближчою до споживача та спонукає до купівлі товару.

Для того, щоб дослідити вплив реклами на споживача було проведено опитування на основі двох популярних брендів кави – Jacobs та Nescafe.

Анкета опитування складалась з п'яти питань, які були спрямовані на вивчення впливу реклами та вибір бренду кави. Запитання були створені наступним чином: цікавила вікова та статева приналежність; відношення до реклами та чому саме таке відношення; марка кави, яку споживають респонденти та завдяки яким факторам вибір пав саме на дану марку кави.

Опитування проводилось на базі студентів та звичайних громадян, котрі вживають каву. В опитування взяли участь 30 респондентів, серед яких 15 студентів та 15 громадян у віці 25–50 років.

Результати дослідження показали наступні результати (табл. 1).

Таблиця 1
Відношення до реклами за результатами опитування

Варіанти відповіді	Студенти		Громадяни (25–50 років)		Загалом	
	к-сть	у %	к-сть	у %	к-сть	у %
Позитивне ставлення	9	60%	7	47%	16	53%
Негативне ставлення	6	40%	8	53%	14	47%

Джерело: розроблено авторами за даними власного опитування

Аналізуючи вищенаведені результати помітно, що думки респондентів розділились майже порівну. Більшість опитаних студентів мають позитивне відношення до реклами, а більш старші громадяни трохи протилежне. Майже всі ті, хто мають негативне ставлення відмітили, що реклами забагато та вона однотипна. Ті, хто позитивно ставляться до реклами зазначили, що реклама є інформативною, завдяки їй вони дізнаються про товар та його переваги. Очевидно, що результати опитування

є суб'єктивними, але все ж таки дають змогу визначити відношення до реклами.

Наступним запитанням було вибір марки кави, яку споживають респонденти та причини даного вибору. Результати дослідження проілюстровані в табл. 2.

Таблиця 2
Споживання марок кави за результатами опитування

Варіанти відповіді	Студенти		Громадяни (25–50 років)		Загалом	
	к-сть	у %	к-сть	у %	к-сть	у %
Jacobs	3	20%	6	40%	9	30%
Nescafe	8	53%	6	40%	14	47%
Інша марка	4	27%	3	20%	7	23%

Джерело: розроблено авторами за даними власного опитування

Аналізуючи вищезазначені результати опитування помітно, що більшість респондентів надає перевагу саме бренду Nescafe, обґрунтувавши свій вибір тим, що ціна є низькою, порівняно з іншими брендами. Майже половина опитаних віддала перевагу Nescafe, це й не дивно, адже за теперішнього рівня життя населення люди частіше вибирають дешевший товар, тим самим жертвуючи якістю товару. Цікавим є той факт, що при виборі кави люди віддають належну увагу рекламі. Левова частка опитаних сказали що на їх вибір тим чи іншим образом вплинула реклама.

Ефективність рекламної діяльності є головним показником, котрий характеризує рекламу.

Оцінка ефективності реклами дозволяє:

- отримати інформацію про доцільність реклами;

- виявити результативність окремих засобів її розповсюдження;

- визначити умови оптимально впливу реклами на потенційних споживачів.

Складність оцінки ефективності рекламної діяльності визначається безліччю факторів. По-перше, в купівельній поведінці досить активну роль відіграє індивідуальна підсвідомість. По-друге, рішення про покупку приймається споживачем на особистій мотиваційній основі під впливом заходів щодо стимулювання збуту, паблік рилейшнз. Власне реклама тут може бути лише однією зі складових, і виявити ступінь її впливу на вибір саме цього товару не зможе жодне спеціальне дослідження. По-третє, більшість методів з визначення ефективності реклами орієнтується на споживачів, які були суб'єктами придбання рекламованого товару. Практично завжди залишається поза увагою та частина потенційних споживачів, які в силу особливостей рекламної кампанії придбали аналогічний товар у конкурента [7, с. 88].

Висновки і пропозиції. На основі вищезазначеного можна зробити висновок, що реклама є невід'ємною складовою людського життя та функціонування підприємницької діяльності загалом. Людина кожного дня стикається з рекламою в тому чи іншому її прояві. Реклама допомагає підприємству бути конкурентоспроможним. Правильно проведена реклама допо-

магає службі маркетингу забезпечити постійний високий рівень продажу товарів та послуг, швидке реагування на зміни ринкової ситуації, вжиття відповідних заходів для нейтралізації діяльності конкурентів, коригування діяльності згідно зі змінами вимог покупців.

Підводячи підсумок слід зазначити, що реклама результативна не як окремий фактор, а в сукупності з іншими маркетинговими заходами. Безсумнівно реклама необхідна на підприємстві і саме розвиток рекламної діяльності є запорукою розвитку бізнесу.

Список літератури:

1. Дмитрук І.В. Історія розвитку реклами в Україні та світі / І.В. Дмитрук // Молодий вчений. – 2014. – № 4. – С. 212–219.
2. Закон України «Про рекламу» // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 39.
3. Харитонюк Р.А. Функції реклами та її значення для сучасного підприємства / Р.А. Харитонюк // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 27–29.
4. Ваксман Р.В. Рекламна діяльність: проблеми господарсько-правового забезпечення [Текст]: монографія / Р.В. Ваксман. – Харків: Юрайт, 2014. – 205 с.
5. Лук'янець Т.І. Рекламний менеджмент: навч. посіб. / Т.І. Лук'янець. – К.: КНЕУ, 1998. – С. 16.
6. Джугенхаймер Д.У. Основы рекламного дела / Дональд У. Джугенхаймер, Гордон И. Уайт; Перевод с англ. Б. Косенкова. – Самара: Корпорация «Федоров», Б. г. (1996). – 479 с.
7. Василенко Т.З. Аналіз ефективності рекламної діяльності підприємства (на прикладі машинобудівної промисловості) / Т.З. Василенко, М.М. Лопарюк // Економічні дисципліни. – 2015. – 11. – С. 87–92.

Кузьменко М.М., Полищук И.И.

Винницький торгово-економічний інститут
Київського національного торгово-економічного університету

РЕКЛАМА КАК ОСОБЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВЛИЯНИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические и практические основы рекламы и ее роль в маркетинговой деятельности предприятия. Исследованы особенности рекламы. Рассмотрено теоретическую основу выбора потребителей. Также уделено внимание влиянию рекламы на выбор потребителя. Проведен опрос среди обычных людей об их отношении к рекламе и формулирование выводов.

Ключевые слова: реклама, маркетинговая деятельность, влияние рекламы, рекламная деятельность, маркетинг, выбор потребителя.

Kuzmenko M.M., Polishchuk I.I.

Vinnitsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

ADVERTISING AS A SPECIAL MARKETING INSTRUMENT FOR INFLUENCE ON THE CONSUMER

Summary

In the article the theoretical and practical bases of advertising and its role in marketing activity of the enterprise are considered. The features of advertising are investigated. The theoretical basis of consumer choice is considered. Also paid attention to the influence of advertising on the choice of consumers. A survey was conducted among ordinary people about their attitude to advertising and the formulation of conclusions.

Keywords: advertising, marketing activity, advertising influence, advertising activity, marketing, consumer choice.

ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДУ SCRUM НА ВЕЛИКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Кулініч Т.В., Болібрux Л.І.

Національний університет «Львівська політехніка»

У статті розглянуто специфіку застосування нового підходу до управління проектами на підприємствах. Показано особливості використання підходу Scrum до розв'язання різноманітних завдань в управлінні проектами на підприємствах. Особливу увагу приділено завданням забезпечення гнучкості у розвитку цих підприємств через розробку рішень за принципами і технологіями Agile. Розглянуто приклади успішного застосування методології Scrum в управлінні окремими європейськими промисловими гігантами. Внесені пропозиції щодо застосування даного підходу для підвищення ефективності бізнесу українських великих промислових підприємств.

Ключові слова: Scrum, управлінський підхід, промислові підприємства, гнучкість у розвитку, ефективність бізнесу, проектний менеджмент.

Постановка проблеми. Задля успішного функціонування на ринку підприємства повинні шукати інноваційні методи та підходи щодо управління проектами з метою подальшої конкурентоспроможності. Каскадна модель управління проектами, якою користується більшість підприємств і до сьогодні, не завжди виправдовує себе та потребує інтеграції в більш ефективні та, пристосовані до сьогоднішніх умов глобалізації, підходи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи проблему неефективності управління проектами, Гіротак Такеучі та Ікуджиро Нонака представили статтю «Розробка нового продукту. Нові правила гри» від 1986 року, в якій вони досліджували роботу найвидатніших світових компаній. Автори книги «Scrum Guides» Джефф Сазерленд та Кен Швабер [1] за основу даного підходу взяли саме цю статтю та надалі досліджували та аналізували світові практики ведення проектів з метою узагальнення одного найефективнішого методу під назвою «Scrum». Усі дослідження проводилися з метою виведення інноваційного підходу до створення програмного забезпечення ІТ-компаніями. Проте, зі швидкою зміною потреб споживачів в умовах ринкової конкуренції підприємств з інших сфер діяльності теж почали використовувати Scrum та досягли успіху.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сферу застосування підходу Scrum часто обмежують вузькими сферами: проектів, ІТ-організацій, малих підприємств, окремих команд, що працюють над проектами. Тоді як сфера його використання для великих промислових підприємств залишається поза зоною уваги науковців і практиків. Це обумовлює актуальність і необхідність подальших наукових пошуків у зазначеній сфері.

Мета статті. Основною метою статті є дослідження особливостей практичного застосування інноваційного підходу Scrum до управління проектами, зокрема тими, які передбачають створення, а також вироблення і реалізацію продукту. При цьому основним об'єктом дослідження взято великі промислові підприємства.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізації, яка захоплює усі сфери людської діяльності, питання розвитку підприємств є дуже актуальним. Потреби споживачів змінюються

щодня, а конкуренти на ринку намагаються захопити якомога більшу частку ринку. Тому очевидно, що уникнення адаптації підприємством практично не можливе. «Змінюйтесь або помреть» – каже Джефф Сазерленд, один із авторів інноваційного методу управління організаціями, створення нових продуктів чи проектів [1]. Його підхід Scrum в оригінальній версії входить до класу методологій гнучкої розробки програмного забезпечення (The Manifesto for Agile Software Development), який утворився з метою узагальнення основних принципів успішного та ефективного функціонування компаній на ринку ще в 2001 році [2].

Проте, на жаль, не так багато вітчизняних підприємств взагалі знають про його існування. Підхід Scrum визнають найбільш ефективним на сьогоднішній день. Світові лідери у сфері бізнесу і зокрема виробничого підприємництва вважають, що саме завдяки Scrum змогли досягти такої ефективності в управлінні їх підприємствами.

Названий підхід насамперед передбачає формування гнучкості («agile») не лише у розробці програмного забезпечення чи в реалізації ІТ-проектів, але й у більшому масштабі – у розвитку підприємства через розробку рішень за принципами і технологіями Agile.

Принципи Agile [3] можна застосувати до будь-якої сфери діяльності: 1) Задовольняти потреба замовника; 2) Не боятися змін; 3) Випускати нові продукти якнайчастіше; 4) Працювати в команді; 5) Мотивувати людей; 6) Безпосередньо спілкуватися один з одним; 7) Результат – готовий продукт; 8) Підтримувати постійний ритм; 9) Вдосконалювати якість; 10) Прості рішення – найкращі; 11) Найкращі рішення – в автономних командах; 12) Постійно вдосконалюватися.

Здавалося б, ці принципи доволі прості для виконання, проте багато підприємств не поспішають змінюватися. Всі згадані принципи можуть бути застосовані як до малих, так і до великих підприємств. Причому промислове виробництво теж струнко вписується у систему виконання більшості вказаних вимог. Проблемними місцями можуть стати лише різні пріоритети у командній роботі, а також рівень (рівні) спілкування, і його всеохоплююча роль.

Секрет успіху Scrum – підходу полягає в декількох етапах, кожен з яких необхідно

обов'язково виконати задля успішного впровадження його в організації. Отже, автори і «адепти» цього підходу виділяють такі етапи.

На першому етапі відбувається вибір власника продукту, який володітиме баченням готового продукту, який буде враховувати можливі ризики та прагне отримати якісний продукт, за який платити відповідну плату. Власником може виступати як і держава, так і приватні підприємці залежно від рівня виконання проекту.

Другий етап включає вибір команди, яка виконуватиме основну роботу задля реалізації проекту (продукту). Дана команда не повинна бути великою та включати в себе лише добре підібраних, компетентних фахівців, які прагнуть до саморозвитку, не бояться змін та можуть об'єктивно оцінити свої здібності та можливості, які працюватимуть заради результату, а не заради самого процесу його досягнення. Тобто у команді лише ті учасники, які передусім мають внутрішню мотивацію.

Третій етап зосереджений на виборі Scrum-майстра, який забезпечуватиме успішну роботу команди та надаватиме сприятливі умови, який буде постійно мотивувати працівників та спонукати їх до вищих результатів. При цьому дана мотивація повинна бути не матеріальною, а внутрішньою, оскільки відомо, що саме такий вид мотивації є найефективнішим. Scrum-майстер повинен мотивувати працівників так, щоб вони прагнули до саморозвитку і, як наслідок, до розвитку підприємства, до якнайшвидшого та якісного досягнення поставленого завдання. Scrum-майстер – це не менеджер, який управляє працівниками, а людина, яка знищує всі перешкоди, що виникають на шляху до виконання поставлених завдань. При чому не важливо якого масштабу ці перешкоди, команда повинна мати можливість постійно працювати.

На четвертому етапі має відбутися створення так званого «backlog продукту» (тобто переліку завдань) та визначення пріоритетів. Це та частина методу Scrum, яку необхідно робити з особливою відповідальністю, оскільки вона задає основний напрям подальшої роботи. Отже, потрібно скласти перелік усього, що необхідно зробити задля створення якісного продукту (проекту). При цьому необхідно визначити пріоритети роботи та усвідомити, що все і одразу зробити не можна.

За часом всі завдання дрібняться на невеликі проміжки (спринти, від англ. спорт. терміну «sprint»), які треба «пробігти» швидко (за менше ніж 1 місяць), якісно і з повною віддачею. Для оцінки останньої кожне завдання, яке входить у спринт, повинно оцінюватися певною кількістю балів. Отож, п'ятий етап передбачає планування спринта (sprint). Оскільки бажано, щоб віддача зростала, то рекомендують, щоб сума балів кожного наступного спринта була більшою, ніж у попереднього. Для запланованих приростів віддачі навіть застосовують прогресію у вигляді послідовності Фібоначчі, а саме: 0, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21 тощо. Таким чином виникає закономірність, що продуктивність праці росте з кожним наступним спринтом. Насправді часто діє інше правило: коли термін залишається тим самим, а складність завдання зростає.

Кожен пункт запланованого переліку завдань має бути готовим до демонстрації з метою створення прозорості роботи і досягнення її більшої ефективності. Таким чином учасники команди зможуть самі спланувати свій процес, їх ніхто не контролюватиме, не будуть з'являтися незаплановані завдання «зверху». Спринт – це «рамки», в які себе ставить команда, і зобов'язується виконати все перелічене тут, тому важливим є усвідомлення реальних можливостей здійснення завдань. Часто працівники ставлять перед собою нездійсненні завдання, оскільки не можуть об'єктивно оцінити кількість часу, необхідну для виконання цих завдань.

Планування відіграє важливу роль у будь-якій сфері діяльності, проте коли справа стосується реалізації важливих проектів, до цього етапу потрібно поставитися найбільш відповідально. У випадку запізнення із реалізацією проекту (з випуском продукту), підприємство, окрім фінансових втрат, також терпить і втрати у плані прихильності споживачів, що є не менш важливим.

Застосування підходу Scrum в управлінні колективом передбачає щоденні Standup – це зустрічі учасників команди, які тривають максимум 15 хв, і які охоплюють обговорення усіх важливих питань, що стосуються реалізації проекту (продукту). На цій зустрічі Scrum-майстер (тобто людина, яка коректно керує Scrum-процесами: проводить наради (Scrum meetings), слідкує за дотриманням принципів, розв'язує протиріччя, скеровує команду у потрібному напрямку) задає три основні питання:

- 1) «Що Ви робили вчора задля виконання завдання?»
- 2) «Що робите сьогодні задля виконання завдання?»
- 3) «Що зробите завтра задля виконання завдання?»

І все. Решта розмов не несе за собою жодної користі, лише затрати часу, який ціниться найбільше. Ці зустрічі дають можливість команді знати реальний стан роботи, оцінити її та постійно комунікувати. Це створює «ефект прозорості» робочого процесу, яка є надзвичайно важливою для команди. Учасники краще розуміють, скільки їм доведеться ще зробити для здійснення завдань, та наскільки вони близькі до представлення готового проекту (продукту). Адже виконане наполовину завдання не є виконаним завданням [4].

Окрім таких зустрічей особливістю методу є присутність Scrum-дошки, на якій відображається перелік завдань у спринті і стан їх виконання. Зміни у виконанні завдань можна побачити через 3 можливі стадії: «Слід зробити», «Робиться» чи «Зроблено». Команда сама себе контролює. Візуалізація ходу виконання завдань допомагає краще оцінити рівень їх виконання.

Демонстрація результатів спринта – це етап, на якому проводиться показ готового до експлуатації продукту на момент закінчення спринта. Метою таких демонстрацій є ретроспективний аналіз, який проводиться самою командою. Важливим є, власне, обговорення командою результатів демонстрації, оскільки воно дає змогу об'єктивно оцінити свою роботу, зрозуміти, що потрібно вдосконалити, а що залишити, як є. Осо-

близьким моментом таких демонстрацій є те, що відвідати їх може практично будь-хто: власник продукту, працівники нижчих ланок, зацікавлені особи тощо. Після демонстрації останнього спринта готовий продукт передається «власнику» (замовнику продукту) [1].

Докладний розбір етапів даного підходу доводить, що його можна застосовувати не лише для малих підприємств, а й для великих. Проте запроваджуючи Scrum, необхідно найбільшу увагу приділити найважливішому фактору – людині. Слід вводити Scrum поступово, щоб «працівники могли переконатися у його ефективності та самі мотивували себе до роботи» [5].

Прикладами успішного застосування Scrum у промисловій сфері є найвпливовіші компанії на ринку товарів і послуг. Наприклад, Siemens Corporate Technology використовує Scrum у виробництві [6]. При чому в цій компанії розмір команди становить 13 учасників, а не 7–9, як рекомендують у класичному творі [1] автори Scrum. Проте, враховуючи специфіку виробництва, команди змушені ставати ширшими. Впровадивши Scrum, компанія (Siemens) почала виготовляти партії втричі швидше за рахунок незначного зменшення кількості партій товарів. Таким чином застосування даного підходу дозволило Siemens виготовляти продукти швидше, функціонувати ефективніше, а також поліпшити свою конкурентну позицію.

Інший приклад успіху після застосування даного підходу великою іноземною компанією (правда, не виробничо-промисловою) – онлайн-платформа Scout24-Gruppe [7]. Так, після запровадження Scout24-Gruppe підходу Scrum її продуктивність зросла на 200%. З часом ця платформа почала пропонувати ширший вибір послуг – не лише оренду житла, а й автомобілів, фінансові, медійні послуги тощо.

Тепер вже промислова компанія – Schmitz Cargobull, яка виготовляє причепи для вантажівок та спеціальні трейлери, також використовує Scrum, але у двох напрямках – для розвитку нової продукції та для швидкого і якісного виготовлення вже представленого асортименту. Менеджери компанії стверджують, що після застосування даного підходу продуктивність праці працівників за рік зросла на 20–40% [8].

Оцінка позитивних змін у функціонуванні таких компаній, як Honda, Fuji-Xerox, Toyota, General Motors, Schenker, DHL [9], внаслідок запровадження ними Scrum-підходу, додає аргументів на його користь.

Одним із таких аргументів є поява самомотивації у працівників. Так, працівники цих компаній задоволені тим, що вони можуть спостерігати результати власної роботи. Наприклад, компанія OpenView раніше практикувала 7-данний робочий тиждень. Їхня корпоративна культура змушувала працівників просиджувати на роботі навіть вихідні дні, при цьому продуктивність праці підлеглих не була високою. Agile – методика зробила працю більш інтенсивною, дозволила скоротити робочий тиждень до 5 днів при таких же, або навіть кращих результатах у розрахунку за тиждень. Ці зміни можуть бути показані за допомогою кривої Максвелла (рис. 1).

Фактично даний графік доводить, що продуктивність праці не збільшується відповідно до

тривалості робочого тижня, а навпаки падає. Як наслідок компанії витрачають кошти на заробітну плату працівників, робота яких приносить неповний результат.

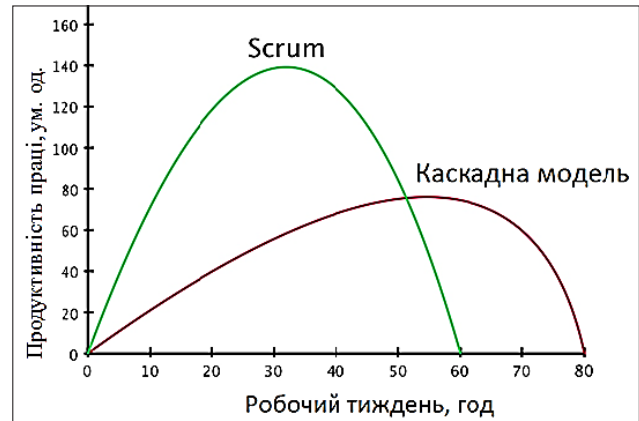


Рис. 1. Крива Максвелла

Джерело [1]

Коли працівники можуть побачити результат того, над чим вони стільки працювали, то відповідно в них з'являється більше ентузіазму, мотивації до роботи, щастя.

Інший позитивний аспект Scrum-підходу, який може бути найбільш значимим для сфери промислового виробництва продуктів – це боротьба із втратами. Втрати тут беруться у широкому сенсі: зменшення втрати часу, скорочення браку, інвентаризація запасів (від виробничих запасів до готової продукції і товарів). На прикладі автомобілебудівельної галузі можна довести, що ретельне (якісне за «6 σ»-підходом) виробництво автомобілів у Японії (Toyota) реально перемагає за всіма Scrum – критеріями у плані низьких втрат над німецьким виробництвом (BMW), коли дефекти у кінцевому продукті пропонується зменшити шляхом доробки (ліквідації дефектів) на останньому етапі.

Висновки і пропозиції. Отже, у даній статті ми розглянули особливості застосування інноваційного підходу до управління проектами та створення нових продуктів Scrum, який колись був розроблений з метою керування IT проектами (при розробці програмного забезпечення), але на сьогодні поступово інтегрується у усі сфери діяльності.

Даний підхід базується на The Manifesto For Agile Software Development – документі, в якому згруповані основні принципи гнучких методик управління. Ми проаналізували кожен з етапів реалізації Scrum та навели приклади застосування даного підходу у практиці світових промислово-виробничих підприємств.

Базовими позиціями, які доводять ефективність застосування даного підходу для великих промислових підприємств (для яких головну роль грає «масштаб») є: підвищення продуктивності, мотивації до праці, скорочення непродуктивних втрат часу і ресурсів, продумана інтенсифікація виробництва.

За результатами дослідження позитивних змін у результатах роботи світових провідних промислових компаній-виробників, які почали використовувати Scrum, можна зробити висновок, що вітчизняним великим промисловим під-

приємствам також необхідно застосовувати цей підхід. Оскільки названий інноваційний підхід до управління проектами на промислових підприємствах є більш ефективним, то потрібно якнайшвидше змінити наші системи управління, які базуються на каскадній моделі (що доводить рис. 1). Нажаль, страх до будь-яких змін «при-

тупляє» увесь процес, але мотивація працівників, наочність досягнень, скорочення втрат – все це здатне перебороти перепони і досягти більш ефективного функціонування вітчизняних промислових підприємств, а також забезпечити їх кращу адаптованість до динамічних умов розвитку світового ринку.

Список літератури:

1. Sutherland J., Schwaber K. (2013) Scrum Guides. – URL: <http://www.scrumguides.org/>
2. Key Agile concepts // Agile Alliance (.June 8, 2013). – URL: <https://www.agilealliance.org/agile101/>
3. Agile software development principles (2001). – URL: <http://agilemanifesto.org/>
4. Stadelwieser P., Beck M. Agile Entwicklung mit Scrum – mehr als eine Methode (2016). – URL: <http://newsroom.inet-logistics.com/de/inet-newsroom/unternehmen/agile-entwicklung-mit-scrum-mehr-als-eine-methode/>
5. Eickmann M. Agile Leadership macht Unternehmen fit für die Zukunft (2017). – URL: <https://www.informatik-aktuell.de/management-und-recht/projektmanagement/agile-leadership-macht-unternehmen-fit-fuer-die-zukunft.html>
6. Wolf M. Scrum in der Hardware: Praxisbeispiele von Fronius International, AVL List und Siemens (2017). – URL: <https://blog.borisgloger.com/2016/05/20/scrum-in-der-hardware-praxisbeispiele-fronius-international-avl-list-und-siemens/>
7. Hege N. Fünf Jahre Scrum – eine Bilanz (2016). – URL: <https://www.computerwoche.de/a/fuenf-jahre-scrum-eine-bilanz,2554665>
8. Knüpffe G. Scrum erobert Produktion und Logistik (2017). – URL: <https://www.produktion.de/trends-innovationen/scrum-erobert-produktion-und-logistik-206.html>
9. Cohn M. Agile Estimation and Planning (2005). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Кулинич Т.В., Болибрух Л.И.

Национальный университет «Львовская политехника»

ПРИМЕНЕНИЕ ПОДХОДА SCRUM НА КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

В статье рассмотрена специфика применения нового подхода к управлению проектами на предприятиях. Показаны особенности использования подхода Scrum для решения разнообразных задач в управлении проектами на предприятиях. Особое внимание уделено задачам обеспечения гибкости в развитии этих предприятий через разработку решений по принципам и технологиям Agile. Рассмотрены примеры успешного применения методологии Scrum в управлении отдельными европейскими промышленными гигантами. Внесены предложения по применению данного подхода для повышения эффективности бизнеса украинских крупных промышленных предприятий.

Ключевые слова: Scrum, управленческий подход, промышленные предприятия, гибкость в развитии, эффективность бизнеса, проектный менеджмент.

Kulinich T.V., Bolibrukh L.I.

Lviv Polytechnic National University

APPLICATION OF THE SCRUM APPROACH IN LARGE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

The article considers the specifics of the application of a new approach to project management at enterprises. The features of the Scrum approach using for enterprises' project management various tasks solving are shown. Particular attention is paid to the tasks of providing flexibility in the development of these enterprises through the solutions by Agile principles and technologies. Examples of successful application of the Scrum methodology in the management of individual European industrial giants are considered. Proposals have been made to apply this approach to business efficiency increase of the of Ukrainian large industrial enterprises.

Keywords: Scrum, management approach, industrial enterprises, flexibility in development, business efficiency, project management.

УДК 631.11(477.43)

ОЦІНКА РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Ларіна Я.С., Завальнюк К.С.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

У статті наголошено на важливості розвитку сільськогосподарських підприємств як складових потенційних секторів економічного зростання для країни в цілому. Уточнено сутність поняття «економічне зростання» та групи базових індикаторів зростання. Проведений кількісний аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств Хмельницької області за організаційно-правовими формами господарювання. Здійснено аналіз основних фінансово-економічних показників по досліджуваних агроформуваннях Хмельницької області, а саме: прибутку, рентабельності виробництва, рентабельності продажу, земельних та трудових ресурсів, напрямків їх спеціалізації. Здійснено групування сільськогосподарських підприємств в залежності від кількості працюючих. Проаналізовано залежність прибутковості агроформування від напрямку його спеціалізації.

Ключові слова: економічне зростання, аграрні формування Хмельницької області, ефективність діяльності агроформувань, земельні ресурси агроформувань, трудові ресурси агроформувань, спеціалізація агроформувань.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності зовнішнього середовища, посилення галузевих диспропорцій і конкурентного тиску у сільськогосподарських підприємств виникає необхідність максимального використання внутрішніх резервів для підвищення результативності та ефективності функціонування. З цією метою необхідним є проведення ретельного аналізу показників економічної діяльності підприємств та формування на цій основі рекомендацій щодо їх стратегічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі оцінювання фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств та визначенню напрямків їх подальшого розвитку присвячені праці багатьох вітчизняних вчених, зокрема В.Г. Андрійчука, М.В. Зубця, О.О. Єранкіна, М.Р. Кропивка, Ю.О. Лупенка, В.В. Юрчишина, О.В. Кучера та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, невирішеними, і на сьогодні, залишаються ряд питань, пов'язаних з пошуком найбільш оптимальних розмірів агроформування за обсягами сільськогосподарських угідь, за кількістю працюючих; вибором найбільш рентабельних культур для вирощування; пошуком найбільш прибуткових каналів збуту тощо. В умовах ринкових трансформацій, в аграрному секторі зокрема, вище згадані питання потребують подальших досліджень та розробки пропозицій для застосування в практичній діяльності сільськогосподарських підприємств.

Мета статті. На основі зазначеного, метою написання статті є визначення тенденцій розвитку досліджуваних агроформувань Хмельницької області на основі аналізу їх фінансово-економічних показників.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку економіки, трансформації, що відбуваються в аграрному секторі, перебувають в центрі суспільної уваги. Адже, саме ефективне функціонування аграрного сектору слугує гарантом продовольчої безпеки населення України, що є життєво необхідним. Варто наголосити, що окрім виконання вище згаданої базової функції аграрним сектором, Україна має значний природно-кліматичний потенціал, який виступає однією

з основних конкурентних переваг у порівнянні з іншими країнами. Варто зауважити, що частка сільського господарства в структурі ВВП України (включаючи лісове та рибне господарство), за підсумками 2015 року становила 11,9% [1].

Загальні тенденції розвитку аграрного сектору України відображає сукупність окремо взятих агроформувань. Доцільно відмітити, що більшість агроформувань прагнуть не лише розвиватися, але й зростати. Сучасні дослідники зазначають, що «без економічного зростання сільськогосподарського виробництва неможливо досягти істотного зміцнення економіки держави в цілому» [2, с. 76].

Домінуючі наукові уявлення щодо сутності економічного зростання зводяться до того, що цей процес розглядається як складова економічного розвитку [3, с. 200] і характеризується як процес кількісно-якісних зрушень, який виражається у збільшенні обсягів суспільного виробництва, сукупного суспільного продукту, ВВП [3, с. 199]. На мікрорівні економічне зростання доцільно трактувати як процес кількісно-якісних зрушень, що характеризується позитивними змінами обсягів використання основних ресурсів, і результатом якого є збільшення обсягів виробництва, кількості виробленої продукції, прибутку підприємства, суспільно-корисного ефекту.

При аналізі економічного зростання найчастіше застосовуються три групи базових індикаторів економічного зростання: зміна абсолютних кількісних показників, зміна відносних кількісних показників, зміна якісних показників [4, с. 6]. Зупинимося більш детально на дослідженні кількісних показників агроформувань як основи визначення економічної ефективності їх діяльності.

З огляду на значну відмінність рівня розвитку сільського господарства в залежності від територіального розташування агроформувань, вбачаємо за доцільність здійснити аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності агроформувань окремого регіону, а саме Хмельницької області.

В сучасній структурі аграрних формувань Хмельницької області домінуючою організаційно-правовою формою господарювання є фермерські господарства, частка яких складає 74,2%. Менш чисельними в загальній структурі сіль-

ського господарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання виявилися господарські товариства – 14,7%; приватні підприємства – 6,1%, кооперативи – 1,2%, державні підприємства – 0,3% та 3,5% – підприємства інших форм господарювання [5]. Такі зміни спричинені масовими процесами роздержавлення та подальшою приватизацією аграрних господарств в Україні загалом.

Зважаючи на специфіку ведення господарської діяльності, залежно від організаційно-правової форми агроформування, задля отримання результатів дослідження, які б якомога чітко відображали загальні тенденції Хмельницької області, нами було обрано сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм господарювання, які розташовані у трьох районах області: ФГ «Подільська марка», ТОВ «Козацька Долина 2006», ТОВ «ім. Богдана Хмельницького» Дунаєвського району, виробничий кооператив «Іскра-2007», СТОВ аграрна фірма «Нефедівське», СТзОА ФВ «Гуменецьке» Кам'янець-Подільського району, ТОВ «Оболонь Агро», СГК «Летава», ПП «Авангард-агролюкс» Чемеровецького району. Як згадувалось вище, метою кожного агроформування є не лише утримати конкурентні позиції на ринку, але й досягти економічного зростання. З огляду на це, проведемо аналіз діяльності агроформувань в розрізі класичних чинників економічного зростання.

Збільшення земельного банку є метою більшості аграрних формувань як України, так

і Хмельницької області зокрема. Адже земля в сільському господарстві є незамінним та особливим фактором виробництва. Динаміка зміни обсягів площі сільськогосподарських угідь обрані для дослідження аграрних формувань Хмельницької області наведено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, ТОВ «Оболонь Агро», серед досліджуваних аграрних формувань Хмельницької області, мало у своєму підпорядкуванні найбільші обсяги сільськогосподарських угідь протягом останніх 5 років і у 2015 році вони склали 12567 га. Якщо говорити про динаміку зростання обсягів земельних угідь, слід відмітити ФГ «Подільська марка», яке за останні 5 років збільшило свій земельний банк на 63,4%. Варто відмітити, що збільшення земельних угідь не завжди є показником збільшення ефективності господарської діяльності агроформування. Прикладом цього є порівняння динаміки земельних угідь СГК «Летава» та ПП «Авангард-агролюкс». У підпорядкуванні обох вище згаданих агроформувань площі сільськогосподарських угідь за останні 5 років мали тенденцію до зменшення на 20,5% та на 24,0% відповідно. Проте, СГК «Летава», протягом досліджуваних 5 років, було постійно прибутковим та рентабельним агроформуванням. В той час, як діяльність ПП «Авангард-агролюкс» протягом останніх 3 років є збитковою (табл. 5). Не зважаючи на різницю в обсягах сільськогосподарських земель, дані агроформування є цілком співставні для подальшого аналізу динаміки їх господарської діяльності.

Таблиця 1

Динаміка наявних земельних ресурсів у досліджуваних сільськогосподарських підприємств Хмельницької області, га

Підприємства	2011	2012	2013	2014	2015	Темп приросту 2015/2011, %
ТОВ «Оболонь Агро»	10821	11192	11072	11903	12567	+16,1
СГК «Летава»	3602	3530	3484	2864	2864	-20,5
ФГ «Подільська марка»	1530	2508	2539	2539	2500	+63,4
ТОВ «Козацька долина 2006»	2424	2424	2336	2336	2336	-3,6
СТзОВ ВФ «Гуменецьке»	1491	1519	1441	1514	1514	+1,5
ТОВ «ім. Б. Хмельницького»	1971	1971	1636	1540	1354	-31,3
СТОВ аграрна фірма «Нефедівське»	1064	1057	1070	1132	1216	+14,3
Виробничий кооператив «Іскра-2007»	1219	1104	1172	1190	1089	-10,7
ПП «Авангард-агролюкс»	508	789	667	605	386	-24,0

Джерело: побудовано та розраховано на основі звітності підприємства за формою 50-СГ [6-14]

Таблиця 2

Динаміка трудових ресурсів у досліджуваних сільськогосподарських підприємствах Хмельницької області, осіб

Підприємства	2011	2012	2013	2014	2015	Темп приросту 2015/2011, %
Суб'єкти великого підприємництва						
ТОВ «Оболонь Агро»	485	504	521	524	578	+19,2
СГК «Летава»	308	373	310	319	360	+16,9
Суб'єкти середнього підприємництва						
ФГ «Подільська марка»	60	62	65	80	90	+50
ТОВ «ім. Б. Хмельницького»	53	83	76	79	85	+60,4
ТОВ «Козацька долина 2006»	117	109	97	99	82	-29,9
Суб'єкти малого підприємництва						
СТзОВ ВФ «Гуменецьке»	22	23	23	30	27	+22,7
ПП «Авангард-агролюкс»	10	12	13	26	26	+160
Виробничий кооператив «Іскра-2007»	21	21	20	25	23	+9,5
СТОВ аграрна фірма «Нефедівське»	15	20	18	13	11	-26,7

Джерело: власні дослідження авторів на основі даних [6-14]

Не менш важливим чинником зростання аграрних фомувань є використання трудових ресурсів. Відповідно до Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (ст. 55) [15], поділ суб'єктів підприємницької діяльності за кількістю працюючих відбувається наступним чином: суб'єкт мікропідприємництва – до 10 працюючих; суб'єкт малого підприємництва – до 50 працюючих; суб'єкт великого підприємництва – кількість працюючих перевищує 250 осіб та до суб'єктів середнього підприємництва – усі інші суб'єкти, що не належать до суб'єктів малого (які включають у себе і мікропідприємство) та великого підприємства. Для аналізу динаміки наявних трудових ресурсів по досліджуваних агроформуваннях Хмельницької області згрупуємо їх відповідно до класифікації суб'єктів господарювання (табл. 2), що подана у Законі України [15].

Слід зазначити, що предметом дослідження було обрано агроформування диференційовані за різними організаційно-правовими формами господарювання, економічними показниками в тому числі і за розміром (за критерієм кількості працюючих), про що свідчать дані табл. 4. З 9 досліджуваних агроформувань, як видно з табл. 2, 2 агроформування – суб'єкти великого підприємства, 3 агроформування – суб'єкти середнього підприємства та 4 агроформування – суб'єкти великого підприємства. Слід зазначити, що протягом останніх 5 років найбільших змін щодо кількості працюючих зазнало ПП «Авангард-агролюкс» (+160% у 2015 р. у порівнянні з 2011 р.), хоча у кількісному вираженні зростання персоналу було лише на 16 працюючих у 2015 р. у порівнянні з 2011 р. Якщо говорити про великі агроформування слід підкреслити, що ТОВ «Оболонь Агро» та СГК «Летава» є лідерами і за площею сільськогосподарських земель відповідно (табл. 1). Пошук оптимального спів-

відношення обсягів сільськогосподарських угідь, кількості працюючих і техніки є актуальним питанням для більшості агроформувань.

Одним з чинників зростання аграрних фомувань є спеціалізація виробництва. Адже, саме спеціалізація є найважливішою умовою підвищення ефективності використання капітальних вкладень та інтенсивних технологій [16, с. 178]. В свою чергу спеціалізація повною мірою має вплив на розмір агроформування, а зміна структури виробництва неодмінно позначається на фінансово-економічних показниках господарської діяльності агроформування. Суть спеціалізації виробництва полягає у виявленні домінуючих галузей певного аграрного формування. Варто відмітити, що в силу специфіки галузі сільського господарства, частіше за все, головним чинником, що лежить в основі вибору виробничого напрямку діяльності аграрного формування лежать природно-кліматичні умови та географічне розташування агроформування. З приводу специфіки визначення напрямку спеціалізації агроформування, В.Г. Андрійчук зазначає, що: «...кожне підприємство концентрується на виробництві тих видів продукції, які є конкурентоспроможними і забезпечують його економічне існування як юридичної особи» [17].

Зрозумілим є те, що порівнювати абсолютну величину прибутку різних за розміром агроформувань є не коректно, тому в табл. 3 подано перелік досліджуваних агроформувань в порядку спадання за показником прибутку з 1 га та визначено напрям їх спеціалізації.

Як видно з табл. 3, найбільший прибуток з 1 га у 2015 році отримало ТОВ «Козацька долина 2006» у розмірі 8,6 тис. грн/га. Дане агроформування спеціалізується на вирощуванні зернових культур та займається молочним скотарством. Однак, не можна сказати, що усі агроформування, які будуть наслідувати таку ж структуру виробництва будуть мати аналогічні

Таблиця 3

**Визначення напрямків спеціалізації серед досліджуваних агроформувань
Хмельницької області станом на 2015 рік**

Підприємства	Прибуток, тис. грн	Площа, га	Припадає прибутку на 1 га, тис. грн.	Спеціалізація агроформування (структура с/г продукції, %)
ТОВ «Козацька долина 2006»	20083,6	2336	8,6	Зерновий напрямок спеціалізації (40,4%) з розвиненим молочним скотарством (25,8%)
ФГ «Подільська марка»	12381,8	2500	5,0	Вирощування сої (47,9%) з розвиненим вирощуванням зернових (24,0%) і ріпаку озимого (21,6%)
СГК «Летава»	13256,4	2864	4,6	Зерновий напрямок спеціалізації (39,4%) з розвиненим молочним скотарством (25,7%)
ТОВ «Оболонь Агро»	44925,6	12567	3,6	Зерновий напрямок спеціалізації (54,4%)
ТОВ «ім. Б. Хмельницького»	3128,9	1354	2,3	Зерновий напрямок спеціалізації (51,1%) з розвиненим молочним скотарством (17,5%)
Виробничий кооператив «Іскра-2007»	1255,3	1089	1,2	Домінування виробництва сої (32,4) та молока (29,7%) з розвиненим зерновим напрямом (20,8%)
СТОВ аграрна фірма «Нефедівське»	-34,6	1216	-	Вирощування зернових та зернобобових (58,4%) з розвиненим молочним скотарством (19,2%)
СТЗОВ ВФ «Гумецьке»	-544,0	1514	-0,4	Зерновий напрямок спеціалізації (46%) з розвинутим вирощуванням сої (33,8%)
ПП «Авангард-агролюкс»	-757,1	386	-2,0	Зерновий напрямок спеціалізації (33,8%) з розвиненим скотарством (28,1%) та вирощуванням сої (19,9%)

Джерело: розроблено та побудовано авторами на основі [6-14]

показники прибутковості. Проте, доречно відмітити, що значна частина вирощування ВРХ в загальній структурі виробництва продукції агроформування дещо знижує показник прибутковості, про свідчать дані табл. 3 згідно даних фінансової звітності ПП «Авангард-агролюкс». У 7 з 9 досліджуваних агроформувань домінуючим напрямком спеціалізації, в результаті проведених досліджень, виявився зерновий напрям. У таких агроформуваннях, як ФГ «Подільська марка» та виробничий кооператив «Іскра-2007» домінуючою культурою в структурі виробництва виявилася соя, 47,9% та 32,4% відповідно.

Наступним чинником економічного зростання будь-якого агроформування є обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Адже, зі зростанням обсягів виробництва продукції, збільшується і прибуток агроформування (за інших незмінних умов, наприклад цін). Як відомо, обсяги виробництва сільськогосподарської продукції значною мірою залежать від природно-кліматичних умов, що в свою чергу, визначає

специфіку аграрного виробництва. Зважаючи на різноманітність сільськогосподарських культур у досліджуваних агроформуваннях, в межах статті, проведемо дослідження динаміки обсягів виробництва зернових культур та зернобобових, як найбільш поширених серед досліджуваних агроформувань (про що свідчать дані табл. 3).

Зважаючи на значні цінові коливання, спричиненні інфляційними процесами, девальвацією національної валюти тощо, проаналізуємо динаміку виробництва зернових та зернобобових культур аграрними формуваннями Хмельницької області в натуральному вираженні. Результати дослідження подані в табл. 4.

Дані табл. 4 свідчать про різну динаміку виробництва даних культур у досліджуваних агроформуваннях протягом останніх 5 років. У п'яти з дев'яти досліджуваних агроформуваннях Хмельницької області протягом останніх 5 років простежується тенденція до збільшення обсягів виробництва зернових та зернобобових культур. Як видно з табл. 4, значне зниження

Таблиця 4

Динаміка виробництва зернових та зернобобових культур аграрними формуваннями Хмельницької області

Підприємства	2011	2012	2013	2014	2015	Темп приросту 2015/2011, %
ТОВ «Оболонь Агро»	260519	320460	234720	454082	410136	+57,4
СГК «Летава»	87777	81285	58758	89817	73960	-15,7
ФГ «Подільська марка»	40675	49950	49740	68624	70200	+72,6
ТОВ «Козацька долина 2006»	63159	69479	59625	75997	73923	+17,0
СТЗОВ ВФ «Гуменецьке»	21286	35032	50272	53225	32429	+52,3
ТОВ «ім. Б. Хмельницького»	34229	47640	22142	33718	33273	-2,8
СТОВ аграрна фірма «Нефедівське»	8585	16630	10024	16625	14377	+67,5
Виробничий кооператив «Іскра-2007»	19506	26680	24362	25081	18194	-6,7
ПП «Авангард-агролюкс»	16616	15563	12039	18688	6970	-58,1

Джерело: побудовано та розраховано на основі звітності підприємства за формою 50-СГ [6-14]

Таблиця 5

Показники ефективності виробничо-збутової діяльності сільськогосподарських підприємств Хмельницької області у 2011-2015 рр.

Підприємства	2011		2012		2013		2014		2015	
	прибуток, тис. грн.	рентабельність, %	прибуток, тис. грн.	рентабельність, %	прибуток, тис. грн.	рентабельність, %	прибуток, тис. грн.	рентабельність, %	прибуток, тис. грн.	рентабельність, %
ФГ «Подільська марка»	1783,7	56,9	3665,2	52,3	3382,9	40,7	11952,1	76,1	12381,8	54,4
ТОВ «Козацька долина 2006»	10237,5	75,8	5220,0	28,8	5358,6	28,5	3161,5	12,8	20083,6	86,7
ТОВ «ім. Б. Хмельницького»	1408,7	17,3	1858,5	21,8	-1067,7	-10,1	2036,4	21,8	3128,9	22,3
Виробничий кооператив «Іскра-2007»	80,1	2,1	1421,0	26,1	1686,4	38,8	1134,3	16,4	1255,3	10,7
СТОВ аграрна фірма «Нефедівське»	546,0	32,7	601,5	25,6	61,5	3,0	884,5	34,2	-34,6	-0,7
СТЗОВ ВФ «Гуменецьке»	-1533,0	-19,4	3100,0	46,0	-1061,2	-10,6	2315,2	13,5	-544,0	-3,0
ТОВ «Оболонь Агро»	4870,0	6,3	6457,0	9,0	-14941,1	-15,2	21690,5	20,4	44925,6	26,6
СГК «Летава»	6134,3	20,8	5263,9	17,3	1421,3	5,8	7903,3	25,4	13256,4	36,3
ПП «Авангард-агролюкс»	545,0	22,2	1517,0	37,2	-588,8	-13,1	-378,2	-5,0	-757,1	-17,8

Джерело: власні розрахунки на основі звітності підприємств [6-14]

обсягів виробництва зернових та зернобобових у 2015 році у порівнянні з базовим 2011 роком прослідковується в ПП «Авангард-агролюкс» (на 58,1%), що пояснюється зменшенням площі сільськогосподарських угідь під посів даних культур. Що стосується урожайності у 2104 році, слід констатувати факт зростання обсягів виробництва зернових та зернобобових по усіх досліджуваних агрформуваннях у порівнянні з 2013 роком.

Здійснення аналізу фінансових результатів діяльності аграрних формувань слід розпочати з показника «валовий прибуток», який одержують шляхом різниці виручки від реалізації та собівартості продукції. Однак, для повнішої характеристики результатів фінансово-господарської діяльності на підприємстві, аналіз абсолютного показника «прибуток» доцільно доповнити дослідженням такого відносного показника, як «рентабельність виробництва». Рентабельність виробництва (продукції) визначається як відношення прибутку від реалізації продукції до повних витрат (собівартості) її виробництва та обігу [18, с. 234]. Аналіз динаміки вище згаданих показників по досліджуваних агроформуваннях Хмельницької області за останні 5 років наведено в табл. 5.

Відповідно до даних таблиці 5, за останні роки, стабільно прибутковою виявилася діяльність наступних аграрних формувань: ФГ «Подільська марка», ТОВ «Козацька долина 2006», виробничий кооператив «Іскра-2007» та СГК «Летава». Збитковими у 2015 році виявилися наступні аграрні формування Хмельницької області: СТОВ аграрна фірма «Нефедівське», СТзОВ ВФ «Гуменецьке» та ПП «Авангард-агролюкс». Оскільки показник прибутку є абсолютним та не показує ефективність використання наявних ресурсів в процесі виробництва, для здійснення цілісного аналізу діяльності підприємств слід зупинитися на рівні рентабельності, який значно доповнює показник прибутку. Що стосується аналізу рівня рентабельності, слід зазначити, що ТОВ «Козацька долина 2006» у 2015 році виявилася лідером серед досліджуваних аграрних формувань Хмельницької області з показником рентабельності 86,7% (найвищий показник для даного підприємства за останні 5 років), в той час, як показник прибутку становив 20083,6 тис. грн. Доказом того, що при дослідженні ефективності діяльності аграрних формувань показник прибутку слід доповнювати показником рентабельності свідчать дані ТОВ «Оболонь Агро». За показником прибутку дане підприємство у 2015 році серед досліджуваних підприємств займає першість, однак за рівнем рентабельності значно поступається іншим підприємствам, так як його рентабельність у 2015 році становила 26,6%.

Кожне аграрне формування має нагальну потребу аналізувати рентабельність виробництва та рентабельність продажу регулярно, задля уникнення випуску нерентабельної продукції та корегування господарського портфеля. Рентабельність продажу, можна охарактеризувати як показник, який є індикатором ефективності маркетингової та збутової діяльності на підприємстві. В буквальному трактуванні цей показник показує, яка питома вага прибутку в загальній

сумі грошової виручки від реалізації продукції. Зрозуміло, що з підвищенням рівня цього показника змінюється, за однакових інших умов, економічний стан підприємства і навпаки [19, с. 64]. Розрахунок рентабельності продажу здійснюється шляхом ділення прибутку від реалізації на виручку від реалізації продукції. Отримані дані подано в табл. 6.

Таблиця 6
Динаміка рентабельності продажу продукції аграрних формувань Хмельницької області, %

Підприємства	2011	2012	2013	2014	2015
ФГ «Подільська марка»	36,3	34,3	29,0	43,2	35,2
ТОВ «Козацька долина 2006»	43,1	22,4	22,2	11,4	46,4
ТОВ «ім.Б. Хмельницького»	14,7	17,9	-11,3	17,9	18,3
Виробничий кооператив «Іскра-2007»	2,1	20,7	28,0	14,1	9,6
СТОВ аграрна фірма «Нефедівське»	24,6	20,4	2,9	25,5	-0,7
СТзОВ ВФ «Гуменецьке»	-24,1	31,5	-11,9	11,9	-3,1
ТОВ «Оболонь Агро»	5,9	8,2	-17,9	16,9	21,0
СГК «Летава»	17,2	14,8	5,5	20,2	26,6
ПП «Авангард-агролюкс»	18,2	27,1	-15,1	-5,3	-21,6

Джерело: розраховано авторами на основі [6–14]

Аналізуючи рентабельність продажу по досліджуваних підприємствах Хмельницької області варто зазначити, що за цим показником у 2015 році лідером є ТОВ «Козацька долина 2006» (46,4%), яке спеціалізується на вирощуванні зернових з розвинутим молочним скотарством та ФГ «Подільська марка» (35,2%), яке спеціалізується на виробництві сої з розвиненим вирощуванням зернових. Про важливість дослідження відносного показника рентабельності продажу свідчить аналіз ТОВ «Оболонь Агро», прибуток якого у 2015 році серед досліджуваних підприємств був найбільшим і складав 44925,6 грн. (табл. 5), а рентабельність продажу 21% (табл. 6).

Показники рентабельності характеризують внутрішні резерви підприємств для подальшого розвитку. На сьогодні вчені зазначають про звуження фінансової бази розвитку сільськогосподарського виробництва, адже залишається ймовірність зменшення джерел формування власних фінансових ресурсів сільськогосподарських товаровиробників через несприятливу цінову кон'юнктуру на основні види споживаних мінеральних добрив, матеріально-технічної продукції, засобів захисту рослин і стримування росту цін на агропродовольчу продукцію [20, с. 32]. Результати аналізу свідчать, що 30% досліджуваних підприємств мали від'ємну рентабельність виробництва і рентабельність продажу в середньому за три останні роки, що свідчить про недостатність внутрішніх резервів для розвитку.

Висновки і пропозиції. Отже, більша частина агроформувань прагне не лише утримати свої позиції на ринку, а й зростати. На мікрорівні економічне зростання доцільно характеризувати як процес кількісно-якісних зрушень, що

характеризується позитивними змінами обсягів використання основних ресурсів, і результатом якого є збільшення обсягів виробництва, кількості виробленої продукції, прибутків підприємства, суспільно-корисного ефекту.

В результаті дослідження було виявлено, що найбільш чисельною організаційно-правовою формою господарювання були фермерські господарства, частка яких у 2015 році становила 74,2%, найменш чисельними – державні підприємства – 0,3%. Дана тенденція є аналогічною до загальноукраїнської ситуації на аграрному ринку.

До чинників економічного зростання сільськогосподарських підприємств належать показники використання земельних та трудових ресурсів, рівень спеціалізації підприємства, рівень технічної оснащеності тощо. В результаті дослідження було виявлено, що у 2015 році у порівнянні з 2011 роком 5 з 9 досліджуваних агроформувань зменшили обсяги земельного банку, що свідчить про переорієнтацію на інтенсифікацію виробництва. Що стосується трудових ресурсів, то варто відмітити про тенденцію до збільшення кількості працюючих у 78% досліджуваних агроформувань у 2015 році у порівнянні з 2011 роком.

Досліджуючи залежність прибутковості агроформування від напрямків спеціалізації було виявлено, що тваринництво значно знижує прибутковість агроформування, часто навіть є причиною його збитковості. Проте, слід наголосити, що спеціалізація не лише впливає на прибутковість і рентабельність діяльності, а є одним з багатьох індикаторів економічного зростання агроформування.

У п'яти з дев'яти досліджуваних агроформувань Хмельницької області протягом останніх 5 років простежується тенденція до збільшення обсягів виробництва зернових та зернобобових культур, у інших 4-х агроформуваннях зменшення обсягів виробництва цих культур пояснюється зменшенням земельного банку агроформування в цілому, або ж збільшенням сільськогосподарських угідь під вирощування інших культур, наприклад сої.

До результативних показників сільськогосподарських підприємств належать прибуток, рентабельність виробництва, рентабельність продажу. За останні 5 років, стабільно прибутковою виявилася діяльність наступних аграрних формувань: ФГ «Подільська марка», ТОВ «Козацька долина 2006», виробничий кооператив «Іскра-2007» та СГК «Летава». Збитковими у 2015 році виявилися 3 з 9 досліджуваних агроформувань, серед яких: СТОВ аграрна фірма «Нефедівське», СТЗОВ ВФ «Гуменецьке» та ПП «Авангард-агролюкс».

В результаті дослідження було виявлено, що за показником прибутку у 2015 році лідером виявилось ТОВ «Оболонь Агро», в той час як рентабельність його виробництва у 2015 році становила лише 26,6%. Отже, стає очевидним, що найбільш прибуткове агроформування не є найбільш рентабельним. Найбільш рентабельним у 2015 році виявилось ТОВ «Козацька долина 2006», даний показник якого сягав 86,7%.

Аналізуючи рентабельність продажу по досліджуваних підприємствах Хмельницької області, варто зазначити, що за цим показником у 2015 році лідером є ТОВ «Козацька долина 2006» (46,4%), яке спеціалізується на вирощуванні сої та ФГ «Подільська марка» (35,2%), яке спеціалізується на виробництві зернових з розвиненим молочним скотарством.

Таким чином, аналіз вище наведених показників підтвердив тенденцію до економічного зростання серед досліджуваних підприємств, що є особливо характерною для суб'єктів великого й середнього підприємництва і здійснюється як за рахунок екстенсивних чинників росту (збільшення земельних площ, кількості залучених трудових ресурсів), так і за рахунок інтенсифікації виробництва, ведення у сівозміни більш прибуткових культур. За показником прибутку на 1 га лідерами також є суб'єкти великого й середнього підприємництва. Отже, прибутковість підприємств більшою мірою залежить від розмірів підприємств, масштабів їх діяльності і меншою – від спеціалізації.

Список літератури:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Андрійчук В. Г., Зубець М. В., Юрчишин В. В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
3. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
4. Глуха Г. Я. Система показників економічного зростання / Г. Я. Глуха // Академічний огляд. – 2013. – № 2. – С. 5–12. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2013_2_2
5. Головне управління статистики в Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>
6. Статистична і фінансова звітність ФГ «Подільська марка» Дунаєвського району за 2011–2015 рр.
7. Статистична і фінансова звітність ТОВ «Козацька долина 2006» Дунаєвського району за 2011–2015 рр.
8. Статистична і фінансова звітність ТОВ «ім. Б. Хмельницького» Дунаєвського району за 2011–2015 рр.
9. Статистична і фінансова звітність виробничий кооператив «Іскра-2007» Кам'янець-Подільського району за 2011–2015 рр.
10. Статистична і фінансова звітність СТОВ аграрна фірма «Нефедівське» Кам'янець-Подільського району за 2011–2015 рр.
11. Статистична і фінансова звітність СТЗОА ФВ «Гуменецьке» Кам'янець-Подільського району за 2011–2015 рр.
12. Статистична і фінансова звітність ТОВ «Оболонь Агро» Чемеровецького району за 2011–2015 рр.
13. Статистична і фінансова звітність СВК «Летава» Чемеровецького району за 2011–2015 рр.
14. Статистична і фінансова звітність ПП «Авангард-агролюкс» Чемеровецького району за 2011–2015 рр.
15. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618–VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2013, № 3, с. 23

16. Ларина Я. С. Формування та механізм реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому під комплексі АПК: Монографія. – К.: Преса України, 2008. – 344 с.
17. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу [Текст]: підруч. для студентів ВНЗ / В. Г. Андрійчук; Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ: КНЕУ, 2015. – 783 с.
18. Мочерний С. В., Ларина Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
19. Кучер О. В. Формування маркетингової стратегії збуту продукції підприємств АПК: монографія / Олег Володимирович Кучер; ПВНЗ «Європейський університет». – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2010. – 164 с.
20. Лупенко Ю. О. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи // Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2015. – Серія Економіка. Випуск 2(4). Частина 2. – С. 30–34.

Ларина Я.С., Завальнюк Е.С.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье акцентировано внимание на важности развития сельскохозяйственных предприятий, как составляющих потенциальных секторов экономического роста для страны в целом. Уточнена сущность понятия «экономический рост» и группы базовых индикаторов роста. Осуществлен количественный анализ сельскохозяйственных предприятий Хмельницкой области по организационно-правовым формам хозяйствования. Проведен анализ основных финансово-экономических показателей изучаемых агроформирований Хмельницкой области, а именно: прибыли, рентабельности производства, рентабельности продаж, земельных и трудовых ресурсов, направлений их специализации. Выполнено группирование сельскохозяйственных предприятий в зависимости от количества работающих. Проанализирована зависимость доходности агроформирования от направления его специализации.

Ключевые слова: экономический рост, аграрные формирования Хмельницкой области, эффективность деятельности агроформирований, земельные ресурсы агроформирований, трудовые ресурсы агроформирований, специализация агроформирований.

Larina Ya.S., Zavalniuk K.S.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

EVALUATION OF THE KHMELNYTSKYI REGION AGRARIAN FORMATIONS DEVELOPMENT

Summary

The article emphasizes the importance of the development of agricultural enterprises as components of potential sectors of economic growth for the country as a whole. The essence of the concept «economic growth» and the group of basic indicators of growth are specified. The quantitative analysis of agricultural enterprises of the Khmelnytskyi region was conducted on the organizational and legal forms of management. The analysis of the main financial and economic indicators of the studied agroformations of Khmelnytskyi region was conducted, namely: profits, profitability of production, profitability of sales, land and labor resources, areas of their business. The grouping of agricultural enterprises was carried out depending on the number of employees. The dependence of profitability of agroformation on the area of its specialization is analyzed.

Keywords: economic growth, agrarian formation of Khmelnytskyi region, agroformations efficiency, land resources of agroformations, labor resources of agroformations, specialization of agroformations.

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА ЗЕД (НА МАТЕРІАЛАХ ТОВ «ШОСТКА – ТЕХНОКАТ»)

Луговий Б.О., Марченко В.М.
Національний авіаційний університет

Обґрунтовано сутність вибору інструментів стратегії розвитку підприємства. У процесі дослідження використано методи теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу (для обґрунтування сутності інструментів стратегічного планування), метод порівняння (для визначення основних інструментів вибору стратегії). На підставі проведеного аналізу обґрунтовано теоретико-методологічні засади управління операційною системою підприємства, що дозволяє підвищити ефективність операційної діяльності. Отримані результати спрямовано на розробку ефективних стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок.

Ключові слова: підприємство, стратегія, зовнішньоекономічна діяльність, інструменти вибору, матриця.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток сучасного підприємства, виникнення нових технологій, глобалізація світової економіки, підвищення конкуренції на ринках готової продукції зумовили необхідність пристосування підприємства до змін оточуючого середовища. Сьогодні все більш актуальною є теорія та практика вибору, розробка та впровадження управлінської стратегії розвитку підприємства, в рамках якої фірма окреслює мету діяльності та шляхи її досягнення, маючи на увазі вплив внутрішніх та зовнішніх факторів середовища.

Головною ознакою функціонування сучасного господарства є стрімкий розвиток міжнародних економічних відносин, основною формою яких є зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕД). Проведення ЗЕД підприємствами зумовлює розробку чіткої організації дій, одним з елементів якої є вибір та визначення стратегії діяльності, бо саме від правильності її вибору залежить ефективність функціонування підприємства на зовнішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями визначення і вибору сучасного інструментарію розробки стратегії підприємства приділили увагу чимало науковців, зокрема Г. Мінцберг, М. Портер, К. Обман, К. Фрімен. Дослідженнями займалися також вітчизняні фахівці, такі як М.О. Карпенко, О.А. Кириченко, О.П. Кісь, О.Е. Ковтун, В.М. Соколовська, М.М. Стефаненко та ін. Вони зазначають, що в сучасних умовах глобалізації швидкого розвитку набула зовнішньоекономічна діяльність, поступово набуваючи нових рис, форм. Можна відмітити, що більшість

авторів не дійшло згоди у питанні визначення методу стратегії, що дає змогу дійти висновку про важливість виділення сучасних інструментів вибору напрямку діяльності підприємства.

Метою статті є виявлення сучасних інструментів вибору управлінської стратегії діяльності фірми, вибір найбільш ефективних інструментів розвитку підприємства. – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Для досягнення мети сформульовано такі завдання:

- обґрунтувати сутність інструментів стратегічного планування;
- визначити основні інструменти вибору стратегії;
- проаналізувати переваги та недоліки використання інструментів розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Успішна діяльність підприємства, що проводить зовнішньоекономічні операції неможлива без ефективної організації ЗЕД. Організація ЗЕД – складна робота. Вона потребує уважного дослідження таких питань як обрання стратегії розвитку, кон'юнктури ринку, проведення переговорів тощо. На сьогоднішній день стратегічне планування дозволяє виділити сучасний інструментарій вибору стратегії розвитку. Під ним мають на увазі перелік методів, способів, механізмів і моделей вибору стратегії за встановленими критеріями. На сьогоднішній день до інструментарію планування розвитку належать: формальні моделі та кількісні методи, найпоширеніші у зарубіжній практиці планування; самостійний творчий аналіз, який враховує специфіку підприємства і ґрунтується

Таблиця 1

Характеристика інструментів вибору стратегії підприємства за формою вираження результату

Група методів	Методи	Переваги	Недоліки
Графічні методи	Радіальна діаграма конкурентоспроможності	Легкість використання, наочність	Немає можливості визначити критерій конкурентоспроможності
	Багатокутник конкурентоспроможності		
Матричні методи	SWOT-аналіз Матриця БКГ, Shell-DPM Ансоффа	Проведення детальної оцінки варіантів стратегії розвитку	Враховуються не всі фактори конкурентоспроможності
Індексні методи	Аналіз порівняльних переваг підприємств-конкурентів	Урахування комплексного підходу при оцінці варіантів стратегії	Проведення аналізу займає чимало часу, відсутність уніфікованої методики оцінки конкурентоспроможності
	Теорія ефективної конкуренції		
	Інтегральний метод		
	Метод самооцінки		

на аналітичних та інтуїтивних здібностях спеціалістів з планування [2]. Важливо сказати, що під стратегічним плануванням розуміють діяльність, яка здійснюється з метою вибору конкретної стратегії з багатьох альтернатив і розробка на її основі всієї системи стратегій розвитку підприємства. Під час даного планування розглядається вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на критерії певних стратегій.

Одним із головних етапів розробки стратегії є безпосередній вибір з-поміж наявних стратегічних альтернатив. На сьогоднішній день для вирішення даного завдання існує достатньо широка інструментарія. Аналіз сучасних методів оцінки та вибору стратегії підприємства, переваги та недоліки використання наведено в таблиці 1.

Згідно даним у таблиці 1 можна зробити висновок, що групою найбільш ефективних інструментів вибору стратегії є матричні методи, що дозволяють проводити аналіз варіантів розвитку підприємства майже без витрат, беручи до уваги різноманітні фактори впливу. В свою чергу графічні методи здатні порівнювати альтернативні варіанти розвитку, будучи при цьому простими у використанні.

Основним прийомом графічних інструментів оцінювання ефективності стратегії є побудова Багатокутника конкурентоспроможності, сутністю якого є зіставлення певної кількості обраних критеріїв так, щоб значення критеріїв знаходилися всередині кола.

На рисунку 1 показано багатокутник конкурентоспроможності двох підприємств («Шостка – Технокат», «Катунь») за сімома критеріями. Важливо: показник є більш ефективним, якщо значення критерію збільшується в міру віддаленості від центра кола.

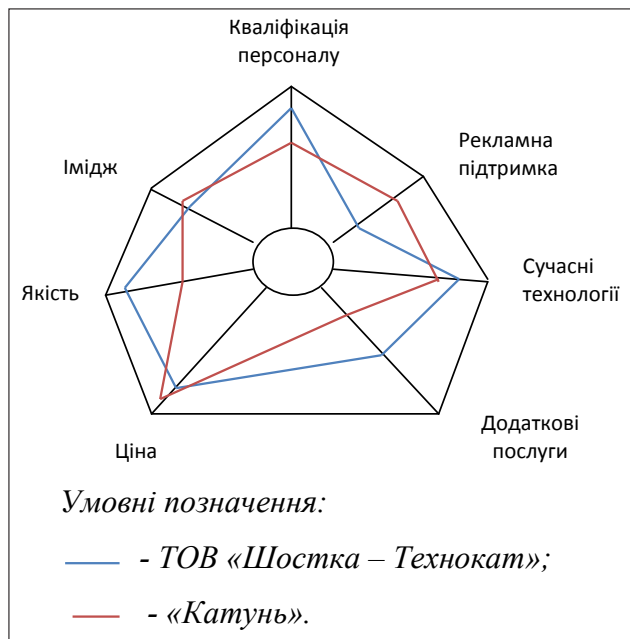


Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності підприємств

На основі рисунку 1 видно за якими критеріями відрізняються підприємства між собою. ТОВ «Шостка – Технокат» позиціонує себе як підприємство, що надає значну увагу показникові

«ціна – якість», тобто намагається робити товар доступним для всіх верст населення. В свою чергу, фірма «Катунь» робить ставку на маркетингові заходи (рекламу) для збільшення кількості прибутку.

Інтегральний метод як інструмент вибору стратегії розвитку підприємства відіграє дуже важливу роль, адже він дозволяє оцінити конкурентоспроможність товару, з яким будемо виходити на ринок, в порівнянні з іншими аналогічними товарами, які вже є на ринку. Для розрахунку конкурентоспроможності товару використаємо інтегральний показник, дані для розрахунку якого наведено в таблицях 2, 3.

Таблиця 2

**Параметри якості стільців
ТОВ «Шостка – Технокат»**

Параметр	Марка фірми виробника			Коефіцієнт вагомості
	«Шостка – Технокат»	«АРС»	«Піренес»	
Ціна	7	8	6	0,25
Якість	8	7	4	0,25
Зручність	8	8	7	0,20
Вага	6	5	7	0,15
Жорсткість	7	6	5	0,15

Таблиця 3

Вартісні характеристики

Параметр	«Шостка – Технокат»	«АРС»	«Піренес»
Ціна	300 грн	280 грн	320 грн
Витрати на споживання	100 грн	110 грн	125 грн

На основі проведених розрахунків (Додаток 1) можна зробити висновок, що продукція ТОВ «Шостка – Технокат» є конкурентоспроможною, оскільки інтегральний показник в обох випадках більше 1, а отже товар є таким, що витримує конкуренцію ($K_{int1} = 1.02$; $K_{int2} = 1.64$)

На сьогоднішній день матричний підхід є достатньо популярним серед європейських та американських фахівців менеджменту, які вважають його найефективнішим методом оцінки якості діяльності підприємства. [6] Матриця – ефективний інструмент вибору стратегії, що може бути розроблено на основі будь-яких показників. Найбільш розповсюдженими є двовимірні матриці, в яких можливе порівняння двох підприємств за різними критеріями, наприклад, конкурентоспроможності, частки ринку, привабливості тощо.

На сьогоднішній день найбільш ефективними інструментами вибору стратегії розвитку підприємства є:

SWOT-аналіз, в процесі якого вивчаються сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища; можливості та загрози зовнішнього середовища підприємства. З огляду на свою простоту SWOT-аналіз почав досить легко застосовуватися менеджерами, але дуже часто не правильно. Майже кожен працівник, який знайомий з діяльністю підприємства і має розуміння основ функціонування ринку може скласти SWOT-аналіз, в якому буде розглянуто можливі поєднання

можливостей і загроз, сильних і слабких сторін компанії. SWOT-аналіз ТОВ «Шостка – Технокат» представлено у таблиці 4.

Перевагами використання даної стратегії є:

- узагальнення знань про зовнішні та внутрішні фактори впливу на стратегію розвитку;
- виявлення очевидних переваг підприємства та формування на їх основі пріоритетів розвитку;
- діагностика позицій підприємства на ринку та його ресурсів.

Недоліками використання стратегії є:

- можливі значні похибки у зв'язку з використанням інформації, що досліджувалася методом експертної оцінки;
- практично не використовуються математичні та економічні методи;
- суб'єктивність при виборі важливості факторів внутрішнього та зовнішнього середовища;
- відсутність гнучкості (проявляється у слабкій адаптації аналізу до середовища, що час від часу змінюється).

Наступним інструментом, що достатньо широко використовується при виборі стратегії підприємства є так звана матриця БКГ (Бостонської консультативної групи). З її допомогою визначаються взаємний зв'язок зростаючого попиту і стратегічних зон розвитку підприємства. Матриця дає можливість виявити стратегічний напрям за кожним елементом компанії. Мається на увазі аналіз діяльності окремих частин бізнесу і визначення для кожної ефективної стратегії дій. Відповідно до принципів матриці існує чотири провідні зони господарської діяльності підприємства: «дійні корови», «собаки», «знаки

питання», «зірки». Сутність стратегії проілюстровано на рисунку 2.

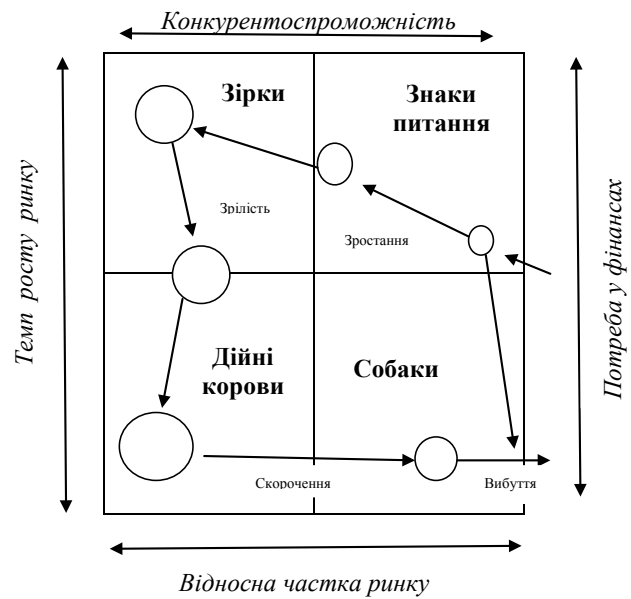


Рис. 2. Основні категорії матриці БКГ

Перевагами даної стратегії є:

- висока гнучкість при розробці стратегії;
- деталізація основних проблем компанії;
- легкість у визначенні долі ринку і темпу його зростання;
- застосування об'єктивних критеріїв при оцінці конкурентоспроможності підприємства; об'єктивних критеріїв привабливості та конкурентоспроможності;

Таблиця 4

Матриця SWOT-аналізу ТОВ «Шостка – Технокат»

Можливості:	Загрози:	
Вдосконалення реклами Вихід на ринок нових поставальників Зниження цін на сировину Зниження цін на готову продукцію Вдосконалення системи менеджменту Модернізація обладнання та технологій виробництва	Збої в постачанні сировини Поява нових видів товару у конкурентів Зниження рівня життя населення Зростання темпу інфляції Підвищення рівня цін Постійна зміна курсу валют Підвищення податків та мит Зростання безробіття Поява на ринку нових фірм – конкурентів	
Сильні сторони:	«SO»	«ST»
Можливість постійного моніторингу ринку Налагодження збутова мережа Широкий асортимент товарів Висока якість продукції Наявність кваліфікованого персоналу Популярність серед споживачів	- вихід на нові ринки збуту, збільшення асортименту; - достатня популярність сприятиме переходу на нові ринки; - кваліфікованість персоналу, контроль якості, невдалий поведінка від конкурентів і розвиток рекламних технологій дадуть змогу встигнути ріст ринку; - чітку стратегію дозволить використати всі можливості.	- посилення конкуренції, політику держави, інфляція, і зростання податків, зміна смаків споживачів вплинуть для проведення стратегії; - поява конкурентів викликає додаткові видатки фінансових ресурсів; - популярність захистить відтоваров-субститутів і додасть переваг у конкуренції; - достовірний моніторинг вловить зміни смаків споживачів.
Слабкі сторони:	«WO»	«WT»
Збої у постачанні Застаріле обладнання Низькі витрати на рекламу Недостатній контроль виробництва	- неефективна рекламна політика - персонал майже не приймає участі у прийнятті рішення.	- поява нових конкурентів і підвищення рівня цін; - зниження рівня сервісу; - неефективна рекламна політика може відштовхнути покупців; - зниження завантаженості виробничих потужностей через збільшення темпів інфляції (навіть до банкрутства).

– майже відсутній суб'єктивізм при аналізі.
Щодо недоліків методу, основними з них є:
– основні позиції бізнесу аналізуються тільки за чотирма ознаками;
– частка ринку, яку займає підприємство, рідко коли точно характеризує конкурентний статус компанії;
– складність при оцінці позиції компанії, що знаходяться всередині матриці БКГ.

ТОВ «Шостка – Технокат» функціонує на ринку деревообробки з 2004 року. Основною місією підприємства є виготовлення якісних й недорогих меблів для населення із середнім статком. Глобальна мета організації полягає в отриманні прибутку і задоволенні споживачів наданими послугами. Проектом розвитку ТОВ «Шостка – Технокат» передбачено виготовлення широкого асортименту різних предметів меблів. У таблиці 5 наведено асортиментні групи товару підприємства.

Таблиця 5

Асортиментні групи товарів ТОВ «Шостка – Технокат»

№ п/п	Назва асортиментних груп	Приблизна кількість позицій	Групи, що вносять найбільший внесок у прибуток
Меблі для дому			
1	Кухонна гарнітура	8–10	+
2	Спальна гарнітура	7–12	
3	Шафи вбудовані	5–7	+
4	Шафи корпусні	6–9	
5	Дитячі гарнітури (корпусні)	4–5	
6	Столи, тумби, табурети	10–12	+
7	Стелажи вбудовані	6–8	
8	Стелажи корпусні	6–8	
Меблі для шкіл, кафе, офісу			
1	Столи учнівські	4–6	
2	Столи комп'ютерні	6–8	+
3	Стелажи	6–8	
4	Шафи вбудовані	6–8	+
5	Меблі для кафе (столи, стільці)	4–6	

У кожній асортиментній групі визначено приблизну кількість позицій. Згідно таблиці, найбільший прибуток приносять вбудовані меблі. За таких даних, можна побудувати матрицю Бостонської консультаційної групи (далі БКГ) ТОВ «Шостка – Технокат» (таблиця 6).

Таблиця 6

Матриця БКГ ТОВ «Шостка – Технокат»

«Зірки» Кухонні гарнітури, столи комп'ютерні, вбудовані шафи	«Знаки питання» Стелажи, спальні гарнітури, стелажи корпусні
«Дійні корови» Шафи корпусні, Столи, тумби, табурети, Стелажи вбудовані	«Собаки» Меблі для кафе (столи, стільці, стелажи), столи учнівські, дитячі гарнітури (корпусні)

Використовуючи БКГ, розрахуємо відносну долю ринку ТОВ «Шостка – Технокат» (табл. 7).

Таблиця 7

Показники діяльності підприємства

Вид продукції	Обсяг реалізації тис. грн.		Частка ринку		Фірма А
	2015	2016	2015	2016	
1	256,8	564,96	8	32	0,50
2	124,41	124,4	50	50	0,42
3	133,96	132,95	62	31	0,8
4	116,44	115	57	43	0,33
5	258,8	1001,52	2	14	0,7
6	176,45	76,18	7	6	0,32
7	87,48	122,99	12	38	0,6
8	87,43	350,92	5	7	0,75
9	73,37	47,60	16	32	0,54

1. Розраховуємо відносну долю ринку
 $X_1 = (564,96 - 256,8) / 256,8 = 1,2$

$$X_2 = 0,999$$

$$X_3 = 0,992$$

$$X_4 = 0,98$$

$$X_5 = 3,9$$

$$X_6 = 0,428$$

$$X_7 = 1,82$$

$$X_8 = 4$$

$$X_9 = 0,649$$

2. Розраховуємо ОДР:

$$C_1 = 8/32 = 0,25$$

$$C_2 = 1$$

$$C_3 = 2$$

$$C_4 = 1,32$$

$$C_5 = 0,142$$

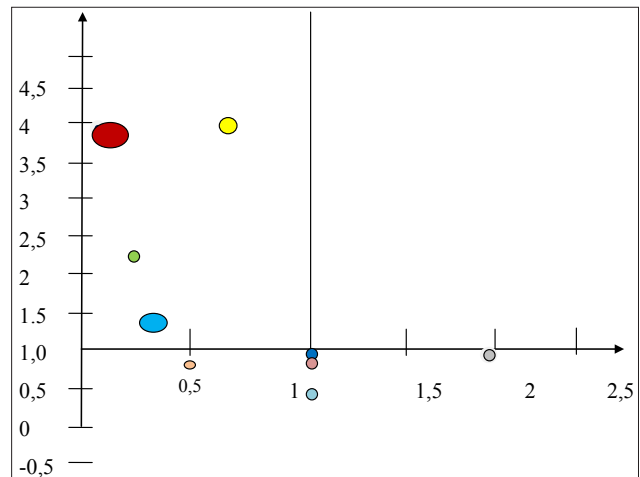
$$C_6 = 1,166$$

$$C_7 = 0,315$$

$$C_8 = 0,714$$

$$C_9 = 0,$$

3. На основі даних будуємо графік БКГ



4. Визначаємо долю кожного товару серед загального виторгу

$$P_1 = 564,96 / 2536,49 = 0,22$$

$$P_2 = 0,04$$

$$P_3 = 0,05$$

$$P_4 = 0,04$$

$$P_5 = 0,39$$

$$P_6 = 0,03$$

$$P_7 = 0,04$$

$$P_8 = 0,13$$

$$P_9 = 0,01$$

5. Визначаємо до якої категорії БКГ належать наші категорії

Знаки питання – 1, 5, 7, 8
Собаки – 9
Дійні корови – 6, 4, 3, 2
Зірки – немає

Приєднаність ринку

Переможець 1	Переможець 2	Сумнівний бізнес
Переможець 3	Середній бізнес	Переможений 1
Генератор прибутку	Переможений 2	Переможений 3

x 100 Відносна перевага на ринку

Рис. 3. Наочний вигляд матриці «GE/McKinsey»

Наступним інструментом, що використовується при розробці стратегії підприємства є «Матриця GE/McKinsey» – більш розвинута і узагальнена матриця БКГ. Сутність полягає у використанні комплексних показників привабливості ринку та конкурентоспроможності. Матриця має на меті вибір стратегічних напрямків розвитку бізнесу та визначення стратегії інвестицій. При цьому виокремлюються три основні позиції: «зона переможців», Виділяються 3 зони стратегічних позицій: «зона переможців», «середня зона», «зона переможених». Наочний вигляд стратегії показано на рисунку 3.

Наступним інструментом, який використовують для вибору стратегії розвитку є матриця «Shell-DPM», що ґрунтується на використанні моделі «матриці направленої політики». Продовжиться аналіз грошового потоку і оцінка віддачі інвестицій – показника перспективи. Матриця Shell дозволяє вибрати стратегію відповідно до обраних пріоритетів: будь то прискорення грошового потоку чи орієнтація на життєвий цикл продукції в залежності від її виду (рисунк 4).

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що застосування інструментів вибору стратегії підприємств можливе за умов їх адаптації до реалій вітчизняного ведення бізнесу. Не менш важливим є напружена і творча робота висококваліфікованих спеціалістів із стратегічного планування, маркетингу, фінансистів, збутовиків тощо. Ефективне практичне застосування будь-якого інструменту вибору стратегії – це не тільки дуже складна справа, але майже завжди значні фінансові витрати.

Висновки. Отже, в статті обґрунтовано сутність інструментів стратегічного планування, розглянуто та проаналізовано інструменти: SWOT-аналіз; матрицю БКГ; матрицю «McKinsey», метод «Shell» –

DPM; матрицю Arthur D. Little; комплексний аналіз (PIMS); матрицю Ансоффа., вказано їх переваги та недоліки. Визначено, що застосування матричних методів є пріоритетним інструментом в процесі прийняття рішення і вибору стратегії підприємства, спрямованої за постійний розвиток і покращення конкурентних позицій на ринку. Стає зрозумілим, що для виходу на світовий ринок підприємства потрібно мати ефективну стратегію ведення ЗЕД. І саме розробка конкретного плану дій дозволить українським фірмам визначити вид діяльності на зовнішньому ринку та закріпитися на ньому як конкурентоспроможний суб'єкт.

Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з розробкою універсального інструменту вибору стратегії, що буде ефективним для різних типів підприємств, які виходять на зовнішній ринок.

ДОДАТОК 1

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності товару

1. «Шостка – Технокат» – «АРС»

$$C_1 = (300+100) / (280+110) = 1.025$$

$$Q_1 = 7/8 = 0.825$$

$$Q_2 = 8/7 = 1.14$$

$$Q_3 = 8/8 = 1$$

$$Q_4 = 6/5 = 1.2$$

$$Q_5 = 7/6 = 1.16$$

$$C_2 = 0.825*0.25+1.14*0.25+1*0.20+1.2*0.15+1.16*0.15 = 1.051$$

$K_{\text{інт}} = 1.051/1.025 = 1.02 > 1$, отже товар конкурентоспроможний

2. «Шостка – Технокат» – «Піренес»

$$C_1 = (300+100) / (320+125) = 0.89$$

$$Q_1 = 7/ = 1.6$$

$$Q_2 = 8/4 = 2$$

$$Q_3 = 8/7 = 1.14$$

$$Q_4 = 6/7 = 0.857$$

$$Q_5 = 7/5 = 1.4$$

$$C_2 = 1.6*0.25+2*0.25+1.14*0.20+0.857*0.15+1.4*0.15 = 1.46$$

$K_{\text{інт}} = 1.46/0.89 = 1.64 > 1$, отже товар конкурентоспроможний.

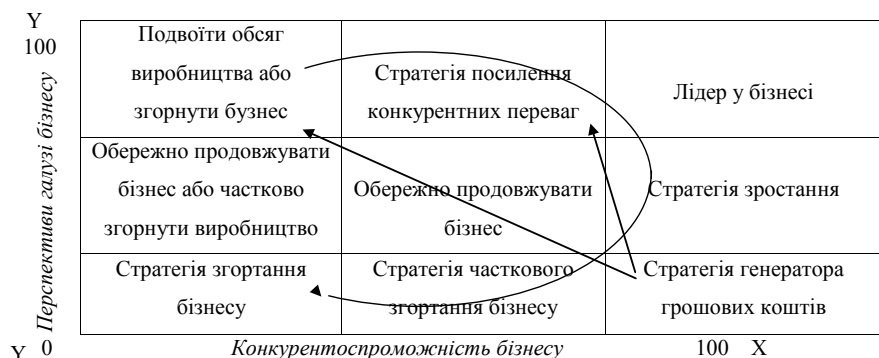


Рис. 4. Можливість вибору стратегії «Shell-DPM»

Список літератури:

1. Антонюк К.І. Особливості конкуренції на ринку України / К.І. Антонюк, Д.А. Антонюк // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2011. – Вип. 46. – С. 473.
2. Дикань В.Л. Стратегічне управління. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 272 с.
3. Красовська О.Ю. Сучасні моделі реалізації бізнес-освіти в умовах глобалізації світового освітнього простору / О.Ю. Красовська // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1(5). – Т. 2. – С. 167.
4. Пірс Д. Стратегічний менеджмент / Д. Пірс, Р. Робінсон; пер. с англ. Е. Мілютін. – Київ: Київ, 2013. – 560 с.
5. Семенов А.Г. Стратегічні методи підвищення ефективності виробництва на підприємствах: / А.Г. Семенов. – Запоріжжя: Гуманітарний університет «ЗІДМУ», 2014. – 376 с.
6. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія / За заг. ред. Ю.Б. Іванова, О.М. Тищенко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 384 с.

Луговой Б.О., Марченко В.М.

Национальный авиационный университет

**СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ВЫБОРА
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ – СУБЪЕКТА ВЭД
(НА МАТЕРИАЛАХ ООО «ШОСТКА – ТЕХНОКАТ»)**

Аннотация

Обосновано сущность выбора инструментов стратегии развития предприятия. В процессе исследования были использованы методы теоретического обобщения, анализа и синтеза (для обоснования сущности инструментов стратегического планирования), метод сравнения (для определения основных инструментов выбора стратегии). На основании проведенного анализа обоснованы теоретико-методологические основы управления операционной системой предприятия, позволяет повысить эффективность операционной деятельности. Полученные результаты направлены на разработку эффективных стратегий выхода предприятия на внешний рынок.

Ключевые слова: предприятие, стратегия, внешнеэкономическая деятельность, инструменты выбора, матрица.

Luhovyi B.O., Marchenko V.M.

National Aviation University

**MODERN TOOL OF CHOICE ENTERPRISE'S STRATEGY – SUBJECT
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY
(ON THE MATERIALS OF LLC «SHOSTKA – TEKHNOKAT»)**

Summary

The essence of the choice of tools of enterprise development strategy is substantiated. In the course of the research, the methods of theoretical synthesis, analysis and synthesis (to substantiate the essence of strategic planning tools), the method of comparison (to determine the main tools for choosing a strategy) are used. Based on the analysis, the theoretical and methodological principles of management of the operating system of the enterprise are substantiated, which allows to increase the efficiency of operational activity. The obtained results are aimed at developing effective strategies for the company's exit into the foreign market.

Keywords: enterprise, strategy, foreign economic activity, selection tools, matrix.

НАШІ АВТОРИ

1. **Амет-устаєва Діляра Мамметовна** – аспірант кафедри менеджменту та державного управління Державної бюджетної освітньої установи вищої освіти Республіки Крим «Кримський інженерно-педагогічний університет»
2. **Барінов Дмитро Юрійович** – асистент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
3. **Благодарумова Ольга Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та обліку Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
4. **Болібрух Лідія Іванівна** – студентка Інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка»
5. **Бондарчук Наталія Володимирівна** – доктор наук з державного управління, професор, професор кафедри обліку, аудиту та управління фінансово-економічною безпекою Дніпровського державного аграрно-економічного університету
6. **Бошота Неля Василівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів Мукачівського державного університету
7. **Бражняк Наталя Олегівна** – студентка Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
8. **Бровкіна Юлія Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління бізнесом Одеської національної академії харчових технологій
9. **Булава Анна Петрівна** – студентка Університету митної справи та фінансів
10. **Бурдонос Людмила Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди
11. **Буряк Михайло Ігорович** – асистент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України
12. **Васильєва Леся Миколаївна** – доктор наук з державного управління, професор кафедри обліку, аудиту та управління фінансово-економічною безпекою Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
13. **Васюренко Лариса Валентинівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку і аудиту Луганського національного аграрного університету, м. Харків
14. **Вербівська Людмила Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
15. **Галаганов Василь Олександрович** – студент Дніпровського державного технічного університету
16. **Ганзюк Світлана Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та обліку Дніпровського державного технічного університету
17. **Гірман Алла Павлівна** – кандидат політичних наук, доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин Університету митної справи та фінансів
18. **Головій Юлія Анатоліївна** – аспірант кафедри політичної економії Національної металургійної академії України
19. **Горященко Юлія Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва та економіки підприємств Університету митної справи та фінансів
20. **Грицак Анастасія Вікторівна** – студентка Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
21. **Грубляк Оксана Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
22. **Губан Аліна Вікторівна** – студентка Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
23. **Губар Олександра Євгенівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та банківської справи Черкаського державного технологічного університету
24. **Губарик Ольга Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аудиту та управління фінансово-економічною безпекою Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
25. **Гуменюк Мар'яна Мирославівна** – кандидат економічних наук, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
26. **Дудчик Оксана Юріївна** – доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування Дніпропетровського університету митної справи та фінансів
27. **Завальнюк Катерина Сергіївна** – асистент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі Національного університету біоресурсів і природокористування України
28. **Заруцька Олена Павлівна** – доктор економічних наук, професор кафедри грошового обігу та банківської справи Університету митної справи та фінансів
29. **Золотарьов Сергій Костянтинович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

30. **Зудова Ірина Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та обліку Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
31. **Іванюк Марта Анатоліївна** – магістр з фінансів, банківської справи та страхування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
32. **Ісхакова Олена Миколаївна** – старший викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування Університету митної справи та фінансів
33. **Капкайкаїна Олена Анатоліївна** – аспірант ДННУ «Академія фінансового управління»
34. **Ковальчук Наталя Олександрівна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
35. **Козлова Олена Сергіївна** – студентка Київського національного університету технологій та дизайну
36. **Козловський Євгеній Анатолійович** – студент Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
37. **Костючик Сергій Володимирович** – студент Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова
38. **Кравченко Алла Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова
39. **Кравченко Сергій Владиславович** – студент Університету митної справи та фінансів, член Малої академії наук України
40. **Кричфалуші Тетяна Іванівна** – магістр Мукачівського державного університету
41. **Кузьменко Максим Михайлович** – студент Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
42. **Кулініч Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка»
43. **Лаптев Ілля Олександрович** – студент фінансового факультету Дніпропетровського університету митної справи та фінансів
44. **Ларіна Ярослава Степанівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі Національного університету біоресурсів і природокористування України
45. **Луговий Богдан Олександрович** – студент факультету менеджменту та логістики Національного авіаційного університету
46. **Марченко Валентина Миколаївна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національного авіаційного університету
47. **Махітько Владислава Сергіївна** – студент Університету митної справи та фінансів
48. **Махова Наталія Ігорівна** – студентка Університету митної справи та фінансів
49. **Місілюк Григорій Валерійович** – студент фінансового факультету Дніпропетровського університету митної справи та фінансів
50. **Орос Вікторія Іванівна** – магістр Мукачівського державного університету
51. **Петренко Маргарита Сергіївна** – магістр Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
52. **Побіжан Тетяна Анатоліївна** – магістр Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
53. **Подобед Тетяна Василівна** – студентка Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
54. **Поліщук Марина Віталіївна** – студентка Університету митної справи та фінансів
55. **Поліщук Ірина Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу та реклами Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
56. **Прохорець Тетяна Борисівна** – студентка фінансового факультету Університету митної справи та фінансів
57. **Стась Олена Григорівна** – магістр Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
58. **Стефаненко Маргарита Миколаївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і державного управління Державної бюджетної освітньої установи вищої освіти Республіки Крим «Кримський інженерно-педагогічний університет»
59. **Судук Іван Васильович** – магістр Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
60. **Токовенко Юлія Сергіївна** – студентка Дніпровського державного аграрно-економічного університету
61. **Трайно Олена Вікторівна** – студентка Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
62. **Шаповал Ірина Сергіївна** – студентка Університету митної справи та фінансів
63. **Шпорт Ярослав Юрійович** – студент економічного факультету Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
64. **Юзва Оксана Юріївна** – магістр з фінансів, банківської справи та страхування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

ВИМОГИ ДО ПУБЛІКАЦІЇ СТАТЕЙ

Редакція наукового журналу

пропонує всім бажаючим студентам, аспірантам, докторантам, здобувачам, молодим фахівцям, викладачам, науковцям та іншим зацікавленим особам опублікувати свої статті за різними науковими напрямками

ДЛЯ ПУБЛІКАЦІЇ СТАТТІ НЕОБХІДНО:

1. Заповнити електронну форму реєстрації, обов'язкову для публікації.

2. Надсилати на електронну пошту редакції info@molodyvcheny.in.ua статтю та квитанцію про сплату вартості публікації наукової статті (сплачується лише після повідомлення про прийняття матеріалів). Обов'язково в темі листа вкажіть науковий розділ журналу, в якому ви бажаєте опублікувати статтю.

3. Редакція рецензує вашу статтю протягом 2–3 днів. Статті студентів публікують

ся за наявності рецензії або співавтора з науковим ступенем.

4. Якщо стаття успішно пройшла рецензування, ми відправляємо вам лист з інформацією: «Стаття пройшла рецензування, прийнята до публікації».

5. Як тільки електронна версія журналу розміщується на сайті, ми повідомляємо вам про це. Потім, після виходу журналу з друку, ми відправляємо вам друкований примірник в потрібній кількості.

ВИМОГИ ДО ЗМІСТУ НАУКОВОЇ СТАТТІ:

Наукові статті повинні містити такі необхідні елементи (з виділенням по тексту статті):

- постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

- аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які посилається автор;

- виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття;

- формулювання цілей статті (постановка завдання);

- виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

- висновки з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямку.

Автори, які подали матеріали для публікації, погоджуються з наступними положеннями:

- відповідальність за достовірність поданої інформації в своїй роботі несе автор.

- автори зберігають за собою всі авторські права і одночасно надають журналу право першої публікації, що дозволяє поширювати даний матеріал із зазначенням авторства та первинної публікації в даному журналі.

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ НАУКОВОЇ СТАТТІ:

Індекс УДК (у верхньому лівому кутку сторінки);

Прізвище та ініціали автора(-ів), місце роботи (навчання), вчений ступінь, вчене звання, посада – трьома мовами (українською, російською, англійською);

Назва статті – трьома мовами (українською, російською, англійською);

Анотації (мінімум 5 речень) та ключові слова (мінімум 5 слів) – трьома мовами (українською, російською, англійською);

Текст статті може бути українською, російською, англійською, німецькою, польською або французькою мовами;

Список літератури.

Формат статті	A4, орієнтація - книжкова, матеріали збережені та підготовлені у форматі Microsoft Word (*.doc або *.docx)
Поля	всі сторони – 2 см
Основний шрифт	Times New Roman (Arial і Courier New для текстових фрагментів)
Розмір шрифту основного тексту	14 пунктів
Міжрядковий інтервал	полоторний
Вирівнювання тексту	по ширині
Автоматична розстановка переносів	включена
Абзацний відступ (новий рядок)	1,25 см
Нумерація сторінок	не ведеться
Малюнки та таблиці	необхідно подавати в статті безпосередньо після тексту, де вони згадуються вперше, або на наступній сторінці. Розмір шрифту табличного тексту зазвичай на 2 пункти менше основного шрифту. Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною та доречною. Рисунки і таблиці на альбомних сторінках не приймаються.
Формули	повинні бути набрані за допомогою редактора формул (внутрішній редактор формул в Microsoft Word for Windows).
Посилання на літературу	у квадратних дужках по тексту [1, с. 2], бібліографічний список в кінці тексту. Посторінкові виноски та посилання не допускаються
Обсяг	від 10 до 20 сторінок включно

Науковий журнал
«Молодий вчений»

№ 10 (50) жовтень, 2017 р.

Щомісячне видання

Коректор: В. Бабич
Дизайн: А. Юдашкіна
Комп'ютерна верстка: О. Данильченко

Контактна інформація редакції журналу.
Поштова адреса: 73005 Україна, м. Херсон,
а/с 20, Редакція журналу «Молодий вчений»
тел.: +38 (0552) 399 530
info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 22.11.2017 р.
Формат 60x84/8.
Папір офсетний. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 20,69. Тираж 100 прим.
Зам. 1117-59.

ТОВ «Видавничий дім «Гельветика»
73034, Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.