

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО

НАУКОВИЙ ВІСНИК

*МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Засновано 2013 р.

№ 2 (7)

грудень 2016

Внесено до Переліку фахових видань України
галузі «Економічні науки»
(наказ МОН України від 29.12.2014 р. № 1528)

Миколаїв
МНУ імені В. О. Сухомлинського
2016

Рекомендовано до друку рішенням наукової ради
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
(протокол № 2 від 28.12.2016 року)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Валерій БУДАК доктор технічних наук, професор, академік НАПН України; голова редакційної колегії;
Іван КІЩАК доктор економічних наук, професор, головний редактор;
Тетяна СТРОЙКО доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;
Тетяна ТКАЛІЧ кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар.

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

Тетяна БУРОВА доктор економічних наук, професор (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
Інна ІРТИЩЕВА доктор економічних наук, професор (Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова);
Януш КЛИСІНСЬКІ доктор наук, професор (Техніко-гуманітрана академія, м. Бельсько-Бяла, Польща);
Сергій ЦИГАНОВ доктор економічних наук, професор (Київський національний університет імені Т. Шевченка);
Борис ПОГРИЩУК доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет);
Володимир КРИЛЕНКО доктор економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
Людмила НАЗАРОВА доктор економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
Світлана СІЧКО кандидат економічних наук, в. о. доцента (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
Алла УЖВА кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського).

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Олексій ГУДЗИНСЬКИЙ доктор економічних наук, професор (Національний університет біоресурсів і природокористування України);
Володимир ЯЦЕНКО доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський університет економіки і менеджменту).

Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки : збірник наукових праць / за ред. проф. Івана Кіщака. — № 2 (7), грудень 2016. — Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2016. — 108 с.

У збірнику наукових праць зібрано статті, присвячені актуальним проблемам сучасної економічної науки. Зокрема, розглянуто питання державного регулювання економіки, стратегій економічного розвитку регіонів та підприємств України, економічних інновацій, міжнародної та національної економічної безпеки.

Видання адресовано науковцям, практикам, викладачам та студентам вищих навчальних закладів економічних спеціальностей.

ЗМІСТ

Розділ 1

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Тетяна БУРОВА	Податковий контроль витрат операційної діяльності	7
Ольга ЛІТВАК, Ірина СОБОЛЕВА	Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в умовах євроінтеграції	11
Лілія МАРТИНОВА	Старіння населення як виклик відтворенню соціально-демографічного потенціалу	16
Людмила МІКРЮКОВА, Олена МЛІНЦОВА	Оптимізація ціноутворення на підприємстві в умовах конкурентного середовища	24
Євгенія МОРДАНЬ	Визначення сутності поняття «банківська система» та її елементів як об'єктів державного регулювання	29

Розділ 2

ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ

Сергій ВОЙТОВИЧ	Формування і розвиток відносин із споживачами послуг у системі зворотньо-логістичного управління санаторно-курортними закладами	39
Лариса КАРАЩУК	Узгодженість стратегії та організаційної культури як умова підтримки стратегічних змін в організації	45
Ірина МОСІЙЧУК, Марина ГОРИК-ЧУБАТЮК	Роль трудового потенціалу в системі логістичних операцій	51
Анна ОРЕЛ, Інна ТЕРЛЕЦЬКА	Методологічні аспекти використання міжнародних стандартів в обліковій політиці підприємств	55
Анна ФЕДОСОВА	Стратегічна діагностика підприємства	60

Розділ 3

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Євгенія ГНАТЕНКО, Яна ІГНАТЬЄВА	Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній і міжнародній практиці	67
Інна ІРТИЩЕВА, Юліана РОМАНЧУК	Особливості управління людськими ресурсами в міжнародних корпораціях	73
Іван КІЩАК, Анастасія МАТВІЄНКО	Транскордонне співробітництво України як перспективний чинник розвитку її економіки	78
Ельвіна ЛИМОНОВА	Причини, розвиток та регулювання транснаціонального бізнесу	83

Розділ 4

МІЖНАРОДНА ТА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Олександр ЗАДОЯ	Пряме інвестиційне використання заощаджень їх власниками: переваги та недоліки	89
Тетяна ТКАЛІЧ	Країни Балтії: досвід та проблеми входження до Європейського Союзу.....	94
Олександр ЧЕНУША	Концепція компетентнісного управління економічною безпекою підприємства	101
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....		107

CONTENTS

Chapter 1

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF STATE ECONOMY REGULATION

Tetiana BUROVA	Tax control operating costs.....	7
Olha LITVAK, Iryna SOBOLEVA	Taxation of agricultural producers in terms of european integration.....	11
Liliya MARTYNOVA	Population aging as a challenge of sociodemographic potential reproduction	16
Lyudmila MIKRYUKOVA, Elena MLINTSOVA	Optimization of pricing in the enterprise in a competitive environment.....	24
Yevheniia MORDAN	Definitions of the essence of «banking system» and its elements as objects of state regulation.....	29

Chapter 2

ECONOMIC INNOVATION

Sergii VOITOVYCH	Forming and development the relationships between consumers of services and sanatorium-health resort insystem of reciprocating logistics management	39
Larysa KARASHCHUK	Consistent strategy and organizational culture as a condition of support for strategic changes in the organization.....	45
Iryna MOSIICHUK, Marina GORYK-CHUBATYUK	The role of labour potential in logistics operations	51
Anna OREL, Inna TERLETSKA	Methodological aspects of international standards in accounting policies enterprises.....	55
Anna FEDOSOVA	Strategic diagnostics of enterprise.....	60

Chapter 3

INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE: CHALLENGES AND TRENDS OF DEVELOPMENT

Yevheniia GNATENKO, Yana IGNATYEVA	Comparative characteristics of account receivables in domestic and international practice.....	67
Inna IRTYSHEVA, Yliana ROMANCHUK	Features of human resource management in international corporation	73
Ivan KISCHAK, Anastasiia MATVIENKO	Cross-border cooperation of Ukraine as a perspective factor of economic development.....	78
Elvina LYMONOVA	Causes, development and regulation of transnational business.....	83

Chapter 4

INTERNATIONAL AND NATIONAL ECONOMIC SECURITY

Oleksandr ZADOIA	Direct investment use of savings by their owners: advantages and disadvantages	89
Tetiana TKALICH	The Baltic countries: experience and problems of joining the European Union.....	94
Oleksandr CHENUSHA	The competency management concept of enterprise economic security	101
INFORMATION ABOUT THE AUTHORS.....		107

Розділ 1

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.22(075)

ТЕТЯНА БУРОВА

м. Миколаїв

kafedra_obliky@ukr.net

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто інформаційно-аналітичне забезпечення податкового контролю витрат від операційної діяльності в сучасних умовах господарювання, розроблені і описані ефективні напрями і етапи його проведення з використанням діючих нормативних документів, описані основні типові порушення, виявлені в ході податкових перевірок.

Ключові слова: податковий контроль; витрати; операційна діяльність; інформаційна забезпеченість; етапи перевірки.

Розвиток в Україні ринкових відносин, міжнародних економічних зв'язків та динамічність змін навколишнього середовища потребують створення адекватної системи податкового контролю, спроможної попереджувати негативні тенденції, коригувати механізми управління господарською діяльністю в розрізі податків і зборів та зменшувати ризик можливого банкрутства.

Створенню інформаційної бази для забезпечення переходу до системи, орієнтованої на ринкові умови господарювання, підвищенню ефективності облікової інформації, необхідної для потреб управління і контролю на всіх рівнях, сприяло прийняття Податкового кодексу України (ПКУ), який регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, порядок їх адміністрування та здійснення податкового контролю [2].

Перехід на методи ведення податкового обліку відповідно до вимог ПКУ, національних Положень (стандартів) викликав суттєві зміни також в організації обліку витрат від операційної діяльності їх класифікації, порядку, оцінки, нарахуванні та обліку амортизації, обліку витрат на ремонт та поліпшення об'єктів та інші,

які вимагають обґрунтованих рішень і практичного застосування [1, 2, 4, 5].

Значний внесок у розвиток теоретичних засад і концептуальних методичних підходів щодо вирішення проблем методики контролю, витрат та їх аналізу на підприємствах України, внесли, зокрема, вчені – економісти М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинец, С. Ф. Голов, О. М. Голованов, Л. І. Гомберг, Н. І. Дорош, Й. С. Завадський, В. М. Кужельний, О. Є. Найденко, Н. М. Ткаченко, В. В. Сопко, Л. К. Сук, Г. В. Савицька, М. Г. Чумаченко та інші.

Вивчення практики ведення обліку податкових витрат на підприємствах в умовах нової системи вимог ПКУ, національних Положень (стандартів) та Плану рахунків бухгалтерського обліку, дозволило визначити коло питань, що потребують розв'язання для підвищення якості обліково-аналітичної інформації. До таких питань належать, зокрема: уточнення структури витрат, інформаційного забезпечення та ефективних етапів їх перевірки.

Метою статті є дослідження інформаційної бази податкового контролю витрат від операційної діяльності та розробка ефективних етапів його проведення.

Згідно с. 62.1. ПКУ до способів здійснення податкового контролю відноситься повне і достовірне інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів. Проведення контролю витрат від операційної діяльності має, на наш погляд, ряд особливостей, серед яких є наступні:

- інформаційна база податкового контролю витрат складається в основному із документів створених самим підприємством, що обмежує проведення зустрічних перевірок;

- при проведенні правильності формування витрат на виробництво готової продукції необхідно володіти інформацією пов'язаною не тільки з нормативними актами в галузі бухгалтерського обліку витрат, а і з внутрішньою інформацією про виробничі процеси, що передбачає наявність спеціальних знань;

- питання методології калькуляції собівартості готової продукції (робіт, послуг) законодавчо не врегульовано. Підприємство може обирати та застосовувати будь-який метод, комбінувати їх або розробити і використовувати свій. В цьому зв'язку від контролера потребується не тільки підтвердження достовірності даних про витрати на виробництво готової продукції у бухгалтерській та податковій звітності підприємства але й аналіз економічної обґрунтованості застосованого методу калькулювання собівартості;

- податковий контроль витрат тісно зв'язаний практично зі всіма іншими розділами облікової політики, для того щоб оцінити суттєвість і вплив перекручень на достовірність фінансової на податкової звітності.

Всі інформаційні джерела, які використовуються при податковому контролю витрат від операційної діяльності можна розділити на п'ять груп: первинні і зведені документи; облікові реєстри аналітичного і синтетичного обліку; звітність, внеоблікова документація (накази, договори, протоколи засідання засновників) акти, довідки, аудиторські висновки попередніх періодів.

Доцільно планувати податкову перевірку на основі результатів тестування системи фінансового та податкового обліку і внутрішнього контролю підприємства за допомогою спеціального запитаника в частині витрат: чи складаються кошториси витрат, посадові

інструкції, чи проводиться інвентаризація незавершеного виробництва продукції, аналіз витрат, чи установлені методи витрат та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) та ведеться облік простоїв і брака у виробництві та інше.

Ефективна методика податкової перевірки має містити повний перелік контролюючих дій на кожній стадії й етапі дослідження. Пропонується використовувати наступні етапи контролю згідно складу витрат від операційної діяльності (п. 134.1 ПКУ та П(С)БО 16 «Витрати»):

- 1) перевірка собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) в т. ч.: а) виробничої собівартості продукції, робіт, послуг (прямі витрати, Дт рах. 23), б) наднормативних виробничих витрат. В П(С)БО 16 «Витрати» [3] відсутня інформація про зміст даної групи витрат, нами пропонується включати суми калькуляційних різниць: економія або перевитрати – як різниця між плановою та фактичною собівартістю продукції (робіт, послуг); в) нерозподілені постійні загальновиробничі витрати (рах. 91);

- 2) контроль інших операційних витрат в т. ч.: а) адміністративних (Дт 92); б) витрат на збут (Дт рах 93); в) інших витрат (Дт рах 94). Модель структури витрат від операційної діяльності представлена на рис. 1.

Наукові та практичні дослідження методики податкового контролю витрат від операційної діяльності підприємства, на наш погляд, показують наступні напрямки:

1. Контроль використання методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), який доцільно провести в три етапи:

- 1) перевірка складу: в т. ч.: а) об'єктів обліку (місто виникнення витрат, види продукції, робіт, послуг та інше); б) об'єктів калькулювання – окремі вироби, групи виробів, роботи, послуги;

- 2) контроль групування витрат: а) по економічному змісту – по елементам і статтям витрат; б) по ступеню однорідності – одно елементні і комплексні; в) по відношенню к технологічному процесу – основні і накладні; г) по способу включення в собівартість – прямі і непрямі; д) по характеру виробництва – основні і допоміжні; е) по відношенню к звітному періоду – витрати попередніх

періодів, звітного та наступного періодів; є) по ефективності характеру виробництва – основні і допоміжні;

3) вивчення облікової політики в частині витрат від операційної діяльності, а саме методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), способів оцінки списання матеріалів, незавершеного виробництва, бази розподілу загальновиробничих витрат, методики списання калькуляційних різниць по каналам використання продукції, адміністративних та інших витрат – на фінансовий результат підприємства.

2. Перевірка правомірності включення витрат в виробничі (Дт рах. 23) доцільно також проводити в декілька етапів: 1) контроль складу витрат по елементам згідно П(С)БО 16 і діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку (клас 8); 2) податковий контроль складу витрат по оподаткуванню, які повинні бути економічно обґрунтовані, мають грошову оцінку, документально підтверджені і визнані в тому періоду, в якому від їх реалізації отримано дохід.

3. Контроль обліку витрат по статтям калькулювання собівартості включає: перевірку складу основних витрат та їх розподіл по об'єктам калькулювання; облік накладних

витрат і методів їх списання; облік непродуктивних витрат і втрат; оцінку і облік незавершеного виробництва.

4. Перевірка інших операційних витрат, в т. ч.: організації синтетичного та аналітичного обліку адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат; своєчасності списання їх на фінансовий результат; ведення облікових реєстрів.

5. Контроль інформації про витрати у фінансовій та податковій звітності (звірка даних облікових реєстрів, інвентаризаційних описів, Головної книги з даними звітності, використання камеральної перевірки показників звітності та інше).

До основних типових помилок при проведенні податкового контролю витрат від операційної діяльності можна віднести наступні:

- 1) в обліковій політиці підприємства відсутній розділ у частині витрат на виробництво;
- 2) невірна оцінка матеріалів, списаних на собівартість продукції (робіт, послуг);
- 3) не дотримуються технологічні норми (нормативи) списання та витрачання сировини і матеріалів;
- 4) до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) включається заробітна плата працівників, зайнятих в інших видах діяльності;



Рис. 1. Модель податкового контролю структури витрат від операційної діяльності
Розроблені авторами згідно П(С)БО16.

- 5) не дотримується залежність джерела відрахувань в соціальні фонди від джерела нарахування оплати праці;
- 6) на рахунки витрат відносять витрати, які є капітальними інвестиціями;
- 7) до складу витрат даного звітного періоду включаються витрати, які відносяться до інших звітних періодів;
- 8) на рахунках витрат відображаються суми амортизацій основних засобів, що відносяться до об'єктів соціально-культурного середовища;
- 9) невірно розраховуються суми незавершеного виробництва та канали списання калькуляційних різниць (економія, перевитрати);
- 10) застосовується «котлової» метод обліку витрат на виробництво.

У статті розглянуто інформаційно-аналітичне забезпечення податкового контролю витрат від операційної діяльності в сучасних умовах господарювання, розроблені і описані ефективні напрями і етапи його проведення з використанням діючих норматив-

них документів, описані основні типові порушення, виявлені в ході податкових перевірок.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 966-14 від 25.06.2016 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р., із змінами, внесеними згідно із законом № 5471-VI від 06.11.2012 р. / Електронний ресурс / Верховна Рада України Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi>.
3. П(С)БО 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/>.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/>.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності», Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лютого 2013 року, зі змінами та доповненнями.

ТETIANA BUROVA
Mykolaiv

TAX CONTROL OPERATING COSTS

In the article the information and analytical support of tax control costs by operating activities in the current economic conditions developed and described effective directions and stages of its implementation using existing regulations described basic common violations found during tax audits.

Key words: tax control; costs; operational activity; information security; stages of verification.

ТАТЬЯНА БУРОВА
г. Николаев

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ РАСХОДОВ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены информационно-аналитическое обеспечение налогового контроля расходов от операционной деятельности в современных условиях хозяйствования, разработаны и описаны эффективные направления и этапы его проведения с использованием действующих нормативных документов, описаны основные типичные нарушения, выявленные в ходе налоговых проверок.

Ключевые слова: налоговый контроль; расходы; операционная деятельность; информационная обеспеченность; этапы проверки.

Стаття надійшла до редколегії 21.11.2016

УДК 336.225

ОЛЬГА ЛІТВАК, ІРИНА СОБОЛЕВА

м. Миколаїв

brend_iren@mail.ru

ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті досліджено особливості спеціального режиму оподаткування ПДВ та переваги застосування єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників. Сплата єдиного податку позитивно впливає на динаміку показників виробничої діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Доведено, що скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ, зменшення пільг або повна їх відміна призведе до виникнення негативних наслідків у розвитку аграрного сектора, особливо серед сільськогосподарських підприємств малого та середнього рівня.

Ключові слова: оподаткування, спеціальний режим, сільськогосподарські товаровиробники, єдиний податок.

З розвитком ринкових відносин виникає необхідність створення нових підходів до організації й управління діяльністю підприємств агропромислового комплексу (АПК). В сучасних умовах ослаблені функції державного фінансового контролю за діяльністю підприємств АПК, які обмежуються лише контролем за сплатою податків, використанням бюджетних коштів, що виділяються державою сільськогосподарським товаровиробникам. Механізм оподаткування сільськогосподарських товаровиробників має забезпечувати ефективне функціонування галузі, так як агропромисловий комплекс в Україні є одним із ключових секторів економіки. Зростання податкового тиску на сільськогосподарських товаровиробників може призвести до спаду економіки країни.

Дослідженню особливостей спеціального режиму оподаткування підприємств та питаням державного регулювання аграрного сектору економіки присвятили наукові праці такі вчені: М. Г. Михайлов, О. О. Бараннік, Є. І. Рябий, О. Є. Гудзь, Н. С. Танклевська та багато інших. Сільське господарство займає провідну роль в економіці країни, тому важливим для подальшого розвитку національної економіки, на думку науковців, є недопущення погіршення фінансового стану аграрного сектору. За таких умов необхідно є оцінка податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства та аналіз ефективності податкового механізму в державному регулюванні галузі.

Метою дослідження є встановлення впливу податкової системи на розвиток агропромислового комплексу та економіки країни у цілому.

Для досягнення означеної мети важливим є окреслення особливостей оподаткування суб'єктів господарювання у галузі сільського господарства та його змін у зв'язку з введенням нових законодавчих актів, визначення впливу податкового навантаження на деякі показники діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Незважаючи на складну фінансову ситуацію в Україні, в умовах скорочення обсягів виробництва та нестабільного стану фінансової системи держави, сільськогосподарська галузь має позитивну динаміку показників розвитку. Однак з 1 січня 2016 року набрали чинності зміни до Податкового кодексу України, які, зокрема, стосуються спеціального режиму ПДВ сільськогосподарських підприємств. За Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом Україна повинна наблизити своє податкове законодавство, зокрема, щодо ПДВ, до податкового законодавства ЄС. Хоча спеціальний режим оподаткування ПДВ в цілому не суперечить Угоді України з Європейським Союзом, було вирішено реформувати спеціальний режим оподаткування ПДВ та повністю відмінити його з 2017 року [1].

Сільськогосподарські підприємства в Україні оподатковуються за двома системами

незалежно від форми власності: на загальних засадах та за спрощеною системою оподаткування. Сільськогосподарський товаровиробник самостійно обирає ту систему оподаткування, яка для нього є найбільш оптимальною. Спрощеною системою оподаткування для сільськогосподарських підприємств передбачена четверта група.

Дія спеціального режиму оподаткування ПДВ відповідає правилам та вимогам Світової організації торгівлі та узгоджується із положеннями Директиви Ради ЄС про спільну систему податку на додану вартість. У ЄС діє пільговий режим для оподаткування ПДВ сільського господарства, відповідно до якого платник застосовує до вартості своїх поставок компенсаційну ставку та додає суму фіксованого збору до ціни реалізації товару з метою відшкодування сум ПДВ, сплаченого ним в ціні придбаних виробничих ресурсів. До того ж така компенсаційна ставка не повинна забезпечувати додаткове джерело фінансування для платника, а існує виключно для компенсації суми ПДВ, сплаченої при купівлі товару або послуги. Право на застосування такого режиму, на відміну від України, має будь-який платник податку, що здійснює діяльність у формі сільськогосподарського, лісогосподарського чи рибогосподарського підприємства (фермер).

В Україні використовувати спеціальний режим має право тільки такий суб'єкт, основною діяльністю якого є поставка вироблених

ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих виробничих потужностях, а також на давальницьких умовах, в якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів та послуг становить не менше 75% вартості товарів та послуг, поставлених протягом попереднього року. Відповідно до Податкового кодексу України не можуть бути платниками єдиного податку четвертої групи:

- суб'єкти господарювання, у яких понад 50 відсотків доходу, отриманого від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, та продуктів їх переробки), диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини);

- суб'єкти господарювання, що провадять діяльність з виробництва підакцизних товарів, крім виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 2204 29 – 2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції;

- суб'єкт господарювання, який станом на 1 січня базового (звітного) року має податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії

Таблиця

Ставки єдиного податку для 4 групи спрощеної системи оподаткування

Вид земель	До 01.01.2016 р., у % до нормативної грошової оцінки	З 1 01.01.2016 р., у % до нормативної грошової оцінки
Для ріллі, сіножатей і пасовищ	0,45	0,81
Для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,27	0,49
Для багаторічних насаджень	0,27	0,49
Для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,09	0,16
Для земель водного фонду	1,35	2,43
Для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди	3	5,4

обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин) [4].

Об'єктом оподаткування єдиним податком для 4 групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому в користування, у тому числі на умовах оренди. Ставки єдиного податку 4 групи з 1 січня 2016 року збільшилися у 1,8 рази (табл.).

Підставою для нарахування єдиного податку 4 групи є дані Державного земельного кадастру та/або дані Державного реєстру речових прав на нерухоме майно. Базою оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників – платників єдиного податку 4 групи є нормативна грошова оцінка 1 гектара сільськогосподарських угідь та земель водного фонду. Єдиний податок у 2016 році сплачується платниками 4 групи щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу. Сплата здійснюється у таких розмірах: за перший та другий квартали – по 10%, третій квартал – 50%, четвертий – 30% [4].

Платники єдиного податку 4 групи звільняються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності лише з таких податків і зборів:

- податку на прибуток підприємств;
- податку на майно (в частині земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються ними для ведення сільськогосподарського виробництва;
- рентної плати за спеціальне використання води.

Крім спрощеної системи оподаткування, сільськогосподарські товаровиробники мають право застосовувати спеціальний режим з оподаткування ПДВ. Так, у попередніх роках сільськогосподарські підприємства, які застосовували спеціальний режим, не сплачували ПДВ до бюджету, а перераховували 100% суми податку на свої спеціальні рахунки. Такі кошти платник міг використовувати для відшкодування суми ПДВ, сплаченої (нарахованої)

постачальнику на вартість виробничих факторів, за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку – для інших виробничих цілей.

Відповідно до змін, внесених Законом України № 909 до статті 209 Податкового кодексу України, у 2016 році в межах спеціального режиму оподаткування ПДВ запроваджується часткова сплата сум ПДВ до бюджету та на спеціальні рахунки. Розмір суми ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету та перерахуванню на спеціальні рахунки залежить від виду сільськогосподарської продукції, що реалізується. Позитивна різниця між сумою податкових зобов'язань та сумою податкового кредиту звітного періоду за операціями в межах спеціального режиму підлягає перерахуванню на спеціальні рахунки у таких розмірах:

- 15% – за операціями із зерновими та технічними культурами;
- 80% – за операціями із продукцією тваринництва;
- 50% – за операціями із сільськогосподарськими товарами/послугами (крім зазначених вище операцій).

Суми ПДВ, що підлягають перерахуванню на спеціальні рахунки, не підлягають сплаті до бюджету та повністю залишаються у розпорядженні відповідного підприємства для використання у виробництві сільськогосподарських товарів та послуг. Для реалізації відповідної норми було ініційовано відкриття трьох додаткових рахунків в системі електронного адміністрування ПДВ для виробників, що вже діють. Ці рахунки призначені для перерахування коштів до Державного бюджету України та на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств у різних частках залежно від виду продукції:

– рахунки з електронного адміністрування податку на додану вартість сільськогосподарських підприємств, що здійснюють операції з постачання сільськогосподарських товарів/послуг (крім зернових і технічних культур та продукції тваринництва), які обрали спеціальний режим оподаткування;

– рахунки з електронного адміністрування податку на додану вартість сільськогосподарських підприємств, що здійснюють операції з постачання зернових і технічних культур, які обрали спеціальний режим оподаткування;

– рахунки з електронного адміністрування податку на додану вартість сільськогосподарських підприємств, що здійснюють операції з постачання продукції тваринництва, які обрали спеціальний режим оподаткування [2].

З огляду на ситуацію, що склалась на фінансовому ринку та, враховуючи особливості природно-кліматичних умов ведення сільського господарства, скасування зазначеного виду підтримки сільськогосподарських товаровиробників в Україні викликало зниження конкурентоспроможності аграрного бізнесу, втрати обігових коштів підприємств та необхідності залучення кредитних коштів для покриття понесених втрат, що призвело до збільшення собівартості продукції, а отже тягне за собою зменшення обсягів експорту і відповідно надходження валюти в Україну. Найбільший вплив змін відчули постачальники продукції тваринництва, для яких скасування спеціального режиму доповнилось зростанням цін на зернові культури. Тобто, подорожчання кормів, які є однією з основних статей витрат.

Зміна спеціального режиму оподаткування ПДВ та повне його скасування з 2017 року на тлі зростання податкового тиску та негативних тенденцій скорочення капіталовкладень в сільське господарство будуть тільки прискорюватися, що може призвести не тільки до ослаблення експортних позицій України на зовнішніх ринках, а створить цілком реальні загрози для продовольчої безпеки держави за окремими видами продукції, насамперед, продукції тваринництва. За оцінками експертів, інвестиційна привабливість агропромислового комплексу знизиться.

У разі скасування спеціального режиму ПДВ, наслідком скорочення та припинення сільськогосподарської діяльності стане зменшення чисельності працюючих у сільськогосподарських підприємствах до 60–100 тис. осіб. А це означає, що безробітні прийдуть на біржу праці і держава змушена буде виплачувати допомогу по безробіттю. Слід відмітити, що на кінець червня 2016 р. найменший попит на робочу силу спостерігався на кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства

(1,8%). Разом з тим, внаслідок відміни спеціального режиму сільськогосподарські підприємства будуть позбавлені, за різними оцінками, більше 19 млрд. грн. Спостерігається наступна негативна тенденція: загальний обсяг реалізованої сільськогосподарськими підприємствами продукції у січні-червні 2016 р. порівняно із відповідним періодом 2015 р. зменшився на 21,5%, у тому числі продукції рослинництва – на 36%, а продукції тваринництва – збільшився на 9%. Порівняно з 2015 р. загальну посівну площу скорочено на 0,5%, у тому числі: у сільськогосподарських підприємствах – на 0,8%; у господарствах населення – її розширено на 0,2%. Середні ціни продажу аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами за всіма напрямками реалізації за січень-червень 2016 р. порівняно з відповідним періодом 2015 р. зросли на 7%, у тому числі продукції рослинництва – на 17%, тваринництва – на 1%.

При цьому важливо розуміти, що сільськогосподарська галузь це не тільки сектор економіки (за рахунок якої очевидно доведеться повертати міжнародні кредити), але насамперед це фундамент продовольчої безпеки країни. Важливо розуміти, що у випадку рецесії в цьому секторі, доведеться імпортувати продовольчі продукти за цінами значно вищими вітчизняних.

Майже в усьому світі сільське господарство є реципієнтом, тобто одержує підтримку. А в Україні (та ще Аргентині) виступає донором, за рахунок аграрного сектору бюджет дотується до 40 млрд грн. щорічно. Обсяг підтримки сільськогосподарських виробників (субсидування) у різних країнах Європейського Союзу у 2013–2014 рр. становив майже 60 млрд євро щорічно, а це майже 526 євро/га (або 20% від валової продукції аграрного сектора). У розрізі країн, серед найбільших бенефіціарів: Греція – 709 євро/га; Нідерланди – 529 євро/га; Бельгія – 504 євро/га; Італія – 456 євро/га та інші. В Україні цей показник балансує в межах 20–30 євро/га. Тобто скасування такого ефективного механізму підтримки, як спеціальний режим оподаткування ПДВ, ще більше погіршить і без того нестабільне становище, порівняно з товаровиробниками об'єднаної Європи.

Замість очікуваних надходжень до бюджету, які уряд планує отримати шляхом скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ, держава може зазнати глибинних та критичних наслідків, а саме: зменшення кількості сільськогосподарських підприємств, скорочення експорту, втрата робочих місць, додаткові витрати бюджету на виплати по безробіттю тощо. Учасники аграрного ринку виступали проти неодноразових ініціатив держави щодо скасування або зміни для них умов пільгового режиму оподаткування ПДВ, наполягаючи на тому, що це єдиний інструмент державної підтримки сектора. Зміна правил оподаткування, передусім щодо ПДВ, які продиктовані зовнішніми умовами, гостро ставить питання повернення програм бюджетних дотацій. У цьому контексті важливим є пошук альтернативних шляхів оподаткування та державної підтримки сільського господарства.

ОЛГА ЛИТВАК, ИРІНА СОБОЛЕВА
Nikolaev

TAXATION OF AGRICULTURAL PRODUCERS IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION

In the article the features of the special regime of VAT taxation and benefits of the single tax for agricultural producers. To prove that the payment of the single tax has a positive effect on the dynamics of production indicators of agricultural producers. Illuminated, that due to the need of convergence of tax systems of Ukraine and the European Union there is a problem with the complete abolition of benefits for the agricultural complex. It is proved that the abolition of the special VAT taxation regime, reducing benefits or a complete rejection of them will lead to negative consequences in the development of the agricultural sector, especially in the agricultural enterprises of small and medium level.

Key words: taxation, dedicated mode, agricultural enterprises, united tax.

ОЛЬГА ЛИТВАК, ИРИНА СОБОЛЕВА
г. Николаев

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье исследованы особенности специального режима налогообложения НДС и преимущества применения единого налога для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Обоснованно, что уплата единого налога положительно влияет на динамику производственных показателей сельскохозяйственных товаропроизводителей. Освещено, что в связи с необходимостью сближения налоговых систем Украины и Европейского Союза возникает проблема, связанная с полной отменой льгот для агрокомплекса. Доказано, что отмена специального режима налогообложения НДС, уменьшение льгот или полный отказ от них приведет к возникновению негативных последствий в развитии аграрного сектора, особенно среди сельскохозяйственных предприятий малого и среднего уровня.

Ключевые слова: налогообложение, специальный режим, сельскохозяйственные предприятия, единый налог.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 № 909-VIII. — Відомості Верховної Ради, 2016. — № 5. — С. 47.
2. Зміни в податковому адмініструванні і казначейському обслуговуванні електронних ПДВ-рахунків для сільгоспвиробників [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. — Режим доступу : www.minfin.gov.ua.
3. Лист Державної фіскальної служби України «Про особливості застосування спеціального режиму оподаткування в сільському господарстві у 2016 році» від 05.01.16 р. № 203/7/99-99-19-03-02-17 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-zmini-2015/elektronne-administruvannya-pdv/65869.html>.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Стаття надійшла до редколегії 13.11.2016

УДК 314.18

ЛІЛІЯ МАРТИНОВА

м. Хмельницький

liliyamartynova@gmail.com

СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ВИКЛИК ВІДТВОРЕННЮ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглянуті тенденції старіння населення в Україні та країнах ЄС. Виявлені пов'язані із демографічними змінами соціально-економічні проблеми та виклики. Визначено роль системи охорони здоров'я у подовженні активного життя літніх людей. Обґрунтовані основні проблеми галузі охорони здоров'я в Україні та намічено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: соціально-демографічний потенціал, старіння населення, система охорони здоров'я, людський розвиток.

На сьогодні найбільшим викликом формуванню соціально-демографічного потенціалу як України, так і інших європейських країн є явище депопуляції. Скорочення чисельності населення за рахунок його природного зменшення фіксують близько третини європейських держав.

За результатами більшості сучасних демографічних прогнозів, поточне ХХІ ст. буде для світу «століттям старіння» [1, 143]. Зростання частки економічно та соціально неактивних людей похилого віку за умов одночасного зменшення частки дітей та населення в працездатному віці впливає на різні сторони життєдіяльності суспільства. В економічній сфері цей процес відбивається на економічному зростанні, інвестиціях та споживанні, ринках праці, пенсіях, оподаткуванні та розподілі трансфертів між поколіннями. У соціальній сфері старіння позначається на зростанні витрат на задоволення соціальних потреб (соціального та медичного забезпечення).

На процесах старіння населення та соціально-економічних наслідках даного явища зосереджена увага у працях українських вчених О. І. Амоші, Б. В. Буркинського, В. В. Близняк, Е. М. Лібанової, О. В. Макарової, О. В. Стефанишин, І. А. Цвігун, В. Новікова, К. Николюк, О. Ф. Новікової, Л. В. Шаульської та інших. Розгляду проблем необхідності вдосконалення систем охорони здоров'я, пов'язаної із збільшенням чисельності літніх осіб, присвячені праці зарубіжних науковців В. Велкофа, К. Кінсела, Е. Прібла, Дж. Розенфелда, С. Раут Бетесди, Л. Тарантіно. Разом з тим, на

наш погляд, наразі актуальним є питання виявлення спільних та відмінних трендів старіння населення в Україні та країнах ЄС і визначення базових умов подолання негативних наслідків демографічних змін.

Метою статті є розгляд тенденцій старіння населення в Україні та країнах ЄС, виявлення зумовлених даним процесом соціально-економічних викликів та визначення шляхів їх подолання в контексті розвитку людського потенціалу.

Специфіка процесу старіння в Україні останніми десятиліттями визначається тим, що воно поглиблюється під впливом несприятливої в цілому динаміки середньої тривалості життя, що принципово вирізняє перебіг цього процесу в Україні від європейських держав, які досягли за цей період певних успіхів у зниженні смертності та подовженні тривалості життя населення [2].

Слід зазначити, що українські чоловіки в середньому живуть на 11–12 років, а жінки на 7–8 років менше, ніж у країнах ЄС. Статевий розрив тривалості життя в Україні становить близько 10 років проти 5–6 років у країнах ЄС (рис. 1, рис. 2) [3, 4].

Проте, як і в європейських країнах, тенденція до підвищення очікуваної тривалості життя в Україні є відносно сталою і зростає у 2015 році на 2,2 роки порівняно з 2006 роком. При цьому спостерігаються хвилеподібні коливання очікуваної тривалості життя, що зумовлені соціально-економічним становищем країни.

Необхідно підкреслити, що прогресуюче старіння населення завжди призводить до ни-

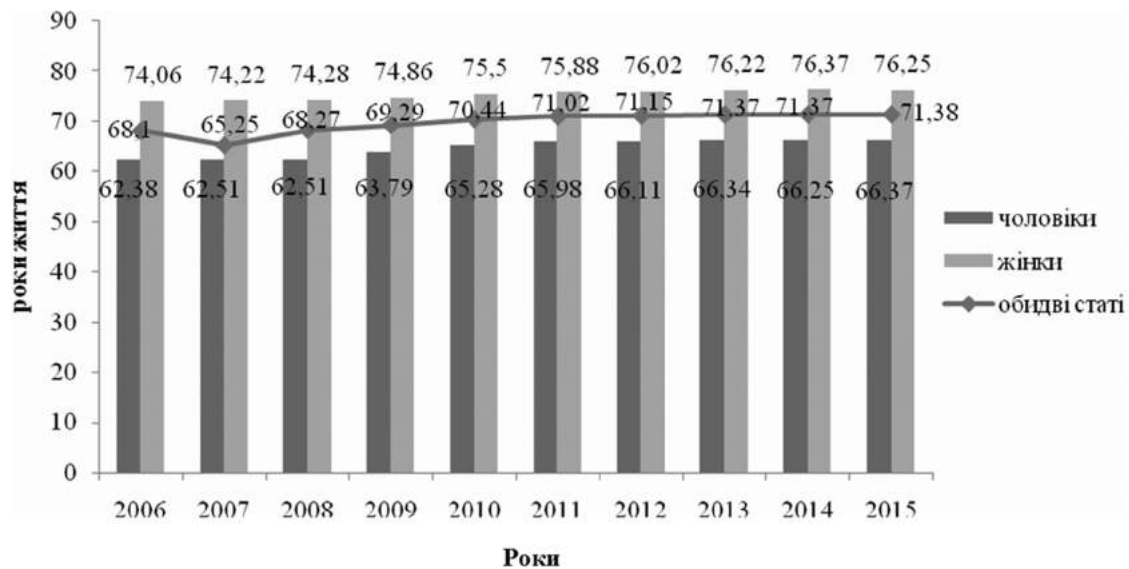


Рис. 1. Середня очікувана тривалість життя при народженні у 2006-2015 рр. в Україні*
*за даними Державної служби статистики України[3]

зки соціальних та економічних проблем і протиріч. Безпосереднім його результатом є усе більша невідповідність старіючої вікової структури наявній соціально-економічній системі, сформованій в умовах більш молодого населення. Подібне розбалансування загрожує, окрім скорочення обсягів робочої сили та можливого уповільнення економічного зростання, також збільшенням соціальних видатків, призначених для осіб похилого віку, за рахунок інших вікових груп, зростанням фіскального навантаження, скороченням заощаджень тощо.

Відтак, старіння населення є найсерйознішим викликом фінансово-економічній системі, передусім сфері державних фінансів та ринку праці. Особливий характер цього виклику пояснюється просторовою та часовою глобальністю демографічного старіння.

В Україні проблема швидкого старіння поглиблюється наявністю таких проблем, як низький рівень участі населення на ринку праці і соціальному страхуванні, масштабна неформальна зайнятість, низькі доходи, нерозвиненість приватних накопичувальних

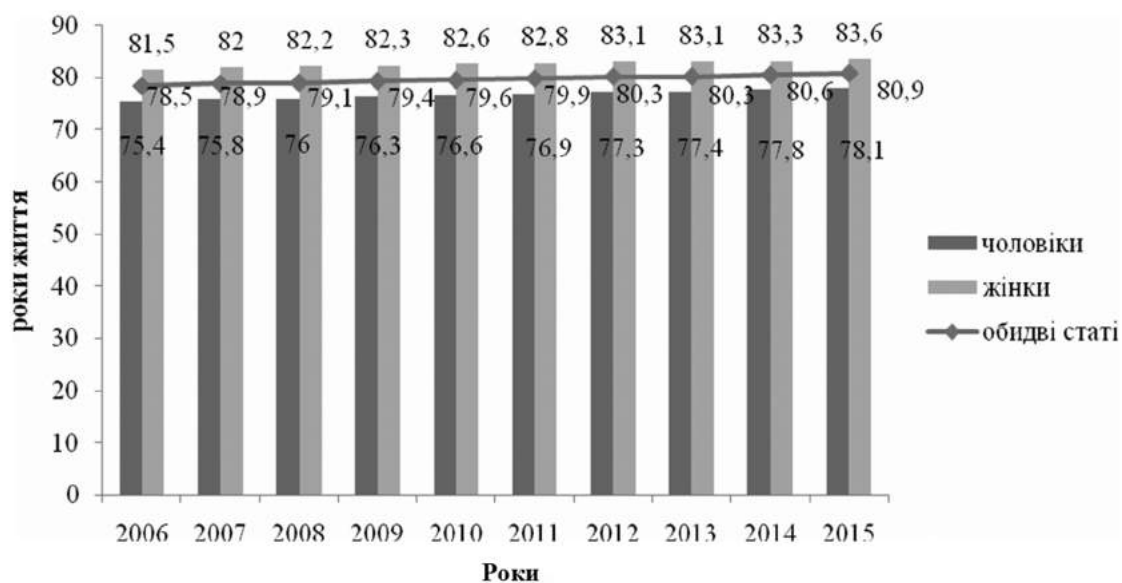


Рис. 2. Середня очікувана тривалість життя при народженні у 2006-2015 рр. в ЄС*
*за даними Євростату [4]

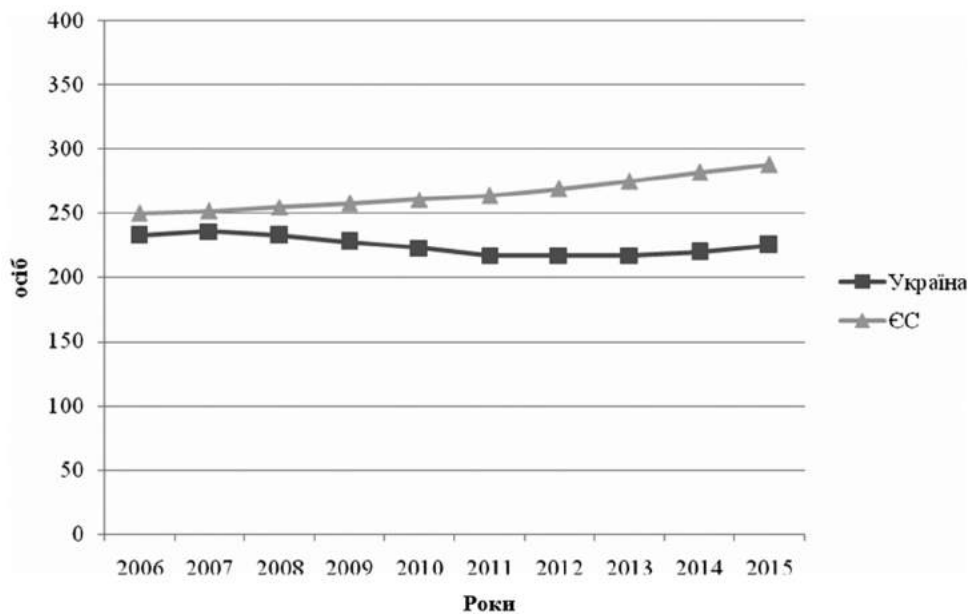


Рис. 3. Демографічне навантаження особами 65 років і старше на населення віком 15–64 роки в Україні та ЄС у 2006–2015 рр.*
*за даними Державної служби статистики та Євростату [4]

пенсійних програм, збереження великого переліку пенсійних пільг, тяжіння політиків до патерналізму, внаслідок чого ризику для системи публічних фінансів та ринку праці багаторазово зростають.

Внаслідок старіння населення збільшуються втрати соціально-демографічного, життєвого й трудового потенціалів. Із економічних позицій найбільш суттєвим наслідком старіння населення та його сталого природного зменшення в Україні є саме те, що ці де-

мографічні тенденції зумовляватимуть подальше скорочення бази відтворення трудового потенціалу населення.

Фінансово-економічні наслідки демографічного старіння, зокрема його вплив на систему соціального захисту, найбільш наочно демонструють індикатори, що характеризують співвідношення чисельності літніх людей (у міжнародних порівняннях зазвичай до них належать особи віком 65 років і старше) і населення працездатного віку (в міжнародних

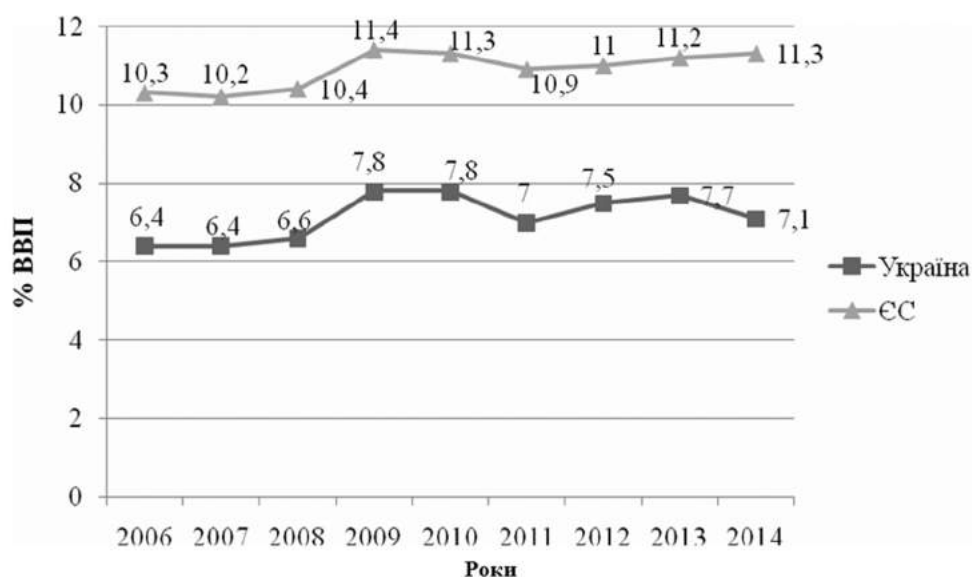


Рис. 4. Витрати на охорону здоров'я в Україні та ЄС, % ВВП*
*за даними Світового Банку та Євростату [7, 4]

порівняннях зазвичай 15–64 років). Залежно від їх комбінації, це може бути індикатор навантаження на населення працездатного віку (old-age dependency ratio – чисельність населення віком 65 років і старше по відношенню до населення віком 15–64 років), або індикатор потенційної підтримки, на яку можуть розраховувати літні люди (potential support ratio – чисельність населення віком 15–64 років по відношенню до населення віком 65 років і старше). За середнім варіантом прогнозу Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, до 2061 р. в Україні навантаження літніми людьми на працездатних зросте з 22% до 45%, відповідно коефіцієнт потенційної підтримки зменшиться з 4,6 до 2,3. Якщо ж брати вікові рамки працездатного віку не за міжнародним стандартом (15–64 років), а з урахуванням національних юридичних та економічних реалій, віковий інтервал трудової активності зужується до 20–59 років. Через це ситуація виглядає ще більш драматичною: індикатор навантаження (60+ на 20–59), що становить нині 36%, до кінця прогнозованого періоду зросте до 65%, коефіцієнт потенційної підтримки (20–59 на 60+) — зменшиться з 2,8 до 1,5 [5].

Якщо в країнах ЄС показник демографічного навантаження має стійку тенденцію до зростання (рис. 3), то в Україні загальний коефіцієнт демографічного навантаження поступово зростає до 2007 року, після чого відбулося спочатку повільне, а потім стрімке його зменшення: у 2011–2013 рр. він становив 217 осіб на 1000 осіб працездатного віку. Це було пов'язано з тимчасовою «перервою» у демографічній структурі, спричиненою деяким скороченням числа літніх людей, яке знову почне швидко зростати. Починаючи з 2006 року, число осіб пенсійного віку трималося на рівні 9,4–9,5 млн, але в останні роки відбувається його неухильне зростання. Згідно з середнім варіантом прогнозу, до 2025 року воно збільшиться ще на 2–3 млн чоловік [1, 153].

В умовах високого рівня старіння населення основним шляхом досягнення оптимального співвідношення між економічним і демографічним розвитком має бути забезпечення достойної старості населення старших вікових груп – гарантування гідного рівня

засобів існування, максимального залучення літніх людей у суспільне і трудове життя, стимулювання активного довголіття та підтримки їхнього соціального статусу. В цьому аспекті найбільш нагальною проблемою є фінансування зростаючих державних видатків на пенсійне забезпечення.

За прогнозами, здійсненими у країнах ЄС, витрати на виплату пенсій до 2060 року можуть зрости на 1,5 відсоткових пункти до 12,9% ВВП. Дане зростання частково компенсується в результаті збільшення пенсійного віку (–2,9 в.п.) та стимулюванню зайнятості літніх осіб (–2,7 в.п.). Результати прогнозів чітко вказують на те, що старіння населення є одним з основних чинників збільшення пенсійних витрат, але його наслідки можуть бути пом'якшені в значній мірі відповідними заходами соціально-економічної політики [6].

Тут варто відзначити, що подальше підвищення пенсійного віку в Україні стримується нижчою порівняно з країнами ЄС очікуваною тривалістю життя населення. Тому значну увагу необхідно звернути на покращення якості життя населення, його здоров'я, що виражатиметься в зростанні очікуваної тривалості життя [1, 154].

В цьому аспекті слід підкреслити, що старіння населення в усіх країнах пов'язане з формуванням додаткового «попиту» на медичні послуги з боку осіб похилого віку, з необхідністю матеріальної підтримки розвитку спеціальних медичних технологій, орієнтованих на літнє населення, збільшення ресурсів для утримання осіб похилого віку в інтернатних закладах тощо. При цьому в Україні необхідність збільшення витрат на підтримання здоров'я громадян похилого віку, пов'язана зі зростанням їх чисельності та частки у населенні, у середньостроковій перспективі поєднуватиметься з потребою у збільшенні вкладень у здоров'я осіб працездатного віку з огляду на його незадовільний стан і високу передчасну смертність. Тому одними з найбільш актуальних сьогодні стають виклики сфері охорони здоров'я в Україні, тож постає питання про визначення необхідних кроків для подовження активного життя літніх людей і ролі у цьому системи охорони здоров'я, відповідності її функціонування рівню країн ЄС [5].

Таблиця 1

Основні проблеми галузі охорони здоров'я в Україні

Проблема	Особливості
1	2
1. Систему охорони здоров'я в Україні ще не реформовано	<p>У системі охорони здоров'я України за роки незалежності практично не відбулося істотних змін, крім виникнення сектора приватних медичних послуг. Останнім часом питання про необхідність реформування галузі охорони здоров'я в нашій країні набуло особливої гостроти [10]</p>
2. Нерозвинутість механізмів фінансування сфери охорони здоров'я	<p>До даного часу в Україні функціонувала бюджетна система фінансування задоволення потреб населення в медичних послугах, що виявлялося у прямому фінансуванні медичних установ різноманітного профілю (лікувально-профілактичні, санітарно-профілактичні установи тощо) і заходів з охорони здоров'я з державного та місцевих бюджетів. Фінансування медичної галузі здійснювалось за залишковим принципом, без урахування пріоритетності заходів, було недостатнім, а останніми роками – нерегулярним.</p> <p>Частка витрат на охорону здоров'я у зведеному бюджеті України не знижується протягом останніх 5 років, коливаючись у межах 11,2–12,5%. За оцінками експертів, установлений рівень витрат задовольняє лише 50% від мінімальних потреб медичної галузі [11].</p> <p>Сучасний кадровий, матеріально-технічний, науковий потенціал медичної галузі залишається на достатньо низькому рівні, що не відповідає світовим стандартам якості. У Великій Британії, наприклад, кількість сімейних лікарів становить у середньому 75% від усієї їх кількості, у Франції – 65%, у країнах ЄС – у середньому від 45 до 64%, Україні – лише 1,42%. При потребі у 30-33 тис. сімейних лікарів Україна має їх не більше 3300 [11]. Вітчизняна медична система є надзвичайно затратною, бо більшість спеціалістів вузького профілю працюють у стаціонарах, де на зарплату виділяється 90% від усіх коштів, що надходять. На первинну медико-санітарну допомогу, якої потребують більшість пацієнтів, коштів залишається не більше 10%. За кордоном на таку допомогу витрачається 60% коштів, спрямованих на фінансування медицини. Таким чином, медична галузь в Україні є дуже затратною внаслідок її спрямованості на фінансування існуючої мережі закладів, а не медичної допомоги населенню.</p> <p>В умовах дефіциту бюджетних коштів і неефективної системи підготовки і підвищення кваліфікації медичних кадрів, галузь неспроможна надавати медичну допомогу населенню на рівні сучасних технологій, а в ряді випадків і на мінімально необхідному рівні. Наслідком низької якості медичної допомоги є збільшення випадків невчасних і помилкових діагнозів, застосування неповного або невідповідного лікування, що в свою чергу призводить до наслідків зростання захворюваності та смертності. Досвід розвинених країн ЄС свідчить про ефективність функціонування незмішаного багатоканального фінансування охорони здоров'я. Поруч із бюджетним забезпеченням функціонує система загальнообов'язкового державного соціального та індивідуального медичного страхування [11].</p> <p>В Україні всі громадські заклади охорони здоров'я є бюджетними організаціями, і як такі, фінансуються з бюджету: або з державного – державні і відомчі заклади (підпорядковані міністерствам і відомствам), або з місцевого – комунальні (підпорядковані органам місцевої влади і місцевого самоврядування). Бюджетні асигнування є основним джерелом фінансування державних та комунальних закладів охорони здоров'я.</p> <p>Але бюджетне фінансування державних і комунальних закладів є недостатнім для задоволення усіх існуючих потреб громадськості в послугах з охорони здоров'я.</p> <p>Добровільне медичне страхування робить в Україні перші кроки і в загальній структурі джерел фінансування становить лише незначну частину.</p> <p>Крім передбачених законом механізмів залучення додаткових коштів в охорону здоров'я в Україні існують і такі, які можна описати як «існуючі поза рамками закону» або «нерегульовані законодавством». Йдеться про ті платежі, які пацієнти здійснюють безпосередньо медичним працівникам за приділену тими пацієнтам увагу.</p> <p>На сьогодні відсутні достовірні дані щодо загальних обсягів безпосередньої плати за послуги медичним працівникам у всій Україні, але згідно з окремими дослідженнями вона може прирівнюватись до суми усіх бюджетних асигнувань, а деколи і перевищувати їх.</p> <p>Високі рівні обсягів неформальних власних платежів створюють серйозні фінансові бар'єри для бідних і потенційно катастрофічні витрати для тих, хто звертається за допомогою, та тих, кому необхідно придбати ліки від хронічних захворювань.</p> <p>Обсяги неформальних власних платежів складають більше 42% від загального обсягу видатків на охорону здоров'я [12].</p> <p>Фармацевтичні препарати та інші медичні прилади в першочергу фінансуються домогосподарствами (більше 90%, або в два-три рази перевищуючи цей показник порівняно з країнами ЄС) [12].</p> <p>На сучасному етапі державні заклади охорони здоров'я копіюють методику ціноутворення, властиву системам єдиного платника, тобто «з гори». Ціни на послуги формуються на основі даних про споживання за попередній рік, кількості та місткості державних закладів охорони здоров'я та припущень посадовців. Ціноутворення в приватних клініках майже не контролюється державою, і окрім об'єктивної собівартості наданого продукту включає довільну економічно необґрунтовану надбавку медичного закладу [13].</p>

1	2
2. Нерозвинутість механізмів фінансування сфери охорони здоров'я	<p>Іншими пов'язаними проблемами фінансування галузі охорони здоров'я є:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність зв'язку між фінансуванням громадських закладів охорони здоров'я і кінцевими результатами їх роботи. 2. Неможливість ефективного управління обмеженими ресурсами в умовах існуючої системи постатейного фінансування громадських лікувально-профілактичних закладів. 3. Фінансування лікувально-профілактичних закладів різного рівня з бюджетів різного рівня, що додатково ускладнює координацію надання допомоги. <p>Протягом останніх років, незважаючи на вдосконалення методів бюджетного планування, зокрема, застосування нової бюджетної класифікації витрат і розширення зони відповідальності місцевих органів влади за якісне надання медичних послуг, помітних змін у формуванні дохідної бази місцевих бюджетів не відбулося. Для їх удосконалення, передусім, необхідне визначення вартості медичних послуг за клініко-статистичними групами; запровадження структурно-організаційного та фінансово-економічного розмежування первинного, вторинного та третинного рівнів медичного обслуговування населення, а також договірних відносин між органами місцевого самоврядування та постачальниками послуг охорони здоров'я [13]</p>
3. Недосконалість інфраструктури галузі охорони здоров'я	<p>Погіршення з віком стану здоров'я літніх осіб супроводжується значними змінами обсягу і характеру їхніх потреб у різних видах медичної допомоги й обумовлює необхідність переорієнтації сучасних систем надання медичної допомоги населенню поважного віку на позалікарняні форми обслуговування.</p> <p>Брак або недосконалість надання первинної медико-санітарної допомоги літнім особам в Україні призводить до формування надмірної потреби цього контингенту в госпіталізації. З іншого боку, недостатньо проводиться профілактика, передусім вторинна, серед пацієнтів молодшого віку, що після переходу їх у старші вікові групи детермінує істотні проблеми зі здоров'ям і необхідність довготривалого догляду у майбутньому. Але ж укріплення здоров'я і профілактика хвороб впродовж всього життя (у тому числі таких, як серцево-судинні хвороби та злоякісні новоутворення) можуть попередити або відстрочити їх подальше виникнення. На жаль, сучасний рівень надання медичної та соціальної допомоги літньому населенню в Україні не відповідає його реальним потребам [5].</p> <p>За такими критеріями розподілу як кількість лікарняних ліжок та ліжко-днів, інфраструктура охорони здоров'я в Україні є роздутою та налічує понад 300 000 лікарняних ліжок і 2 400 лікарень (що майже вдвічі перевищує аналогічні показники Іспанії – країни з майже однаковою кількістю населення – і набагато вище за середні показники в країнах ЄС у перерахунку на кількість населення). Крім того, вона є надзвичайно фрагментованою та нездатною забезпечити адекватне реагування на існуючу кризу в сфері охорони здоров'я [5].</p> <p>В країнах ЄС частка приватного ринку медичних послуг в окремих випадках перевищує 50% і має чітку тенденцію до зростання. В Україні вона становить менше 1%. Частково за рахунок цього госпіталізація в державних лікарнях скоротилась майже на 20%, а частота викликів державної «швидкої допомоги» – на третину. При цьому, на думку експертів [13], приватна медицина розвивається в Україні досить безсистемно. Так, в загальній кількості приватних медичних закладів лікувально-профілактичні клініки складають лише 10%, тоді як стоматологічні заклади – 75%. При цьому повноцінних багатопрофільних приватних клінік в Україні налічується не більше 50-ти, проте лише 10 з них становлять крупні, що провокує асиметрію в рівнях конкуренції у галузі [13]</p>
4. Невраховання швидкого темпу розвитку медичної науки і технологій	<p>Охорона здоров'я є галуззю економіки, яка на сьогодні значною мірою залежить від наукових і технологічних інновацій. Якщо технологічний розвиток призводить до змін у загальноприйнятій медичній практиці, це мало б знаходити своє відображення і у відповідних змінах напрямків потоків ресурсів.</p> <p>Існуючі нормативи по суті не враховують таких змін і не забезпечують потрібного перерозподілу (якщо, звичайно, не проводити перегляду нормативів при запровадженні кожної наступної інновації, що з практичної точки зору є неможливим) [14]</p>
5. Низька доступність та якість медичної допомоги	<p>Слід визнати, що в Україні існує серйозна проблема, пов'язана з доступністю кваліфікованої медичної допомоги для населення. Протягом 2014 р. у 97,4% домогосподарств країни хто-небудь з їх членів потребував медичної допомоги, з них 16,7% не змогли її отримати. Основною причиною цього населення називає занадто високу вартість ліків, медичного приладдя, лабораторних обстежень, лікування в стаціонарі. У цілому ж сучасний стан охорони здоров'я у нашій країні не створює передумов для надання якісної медичної допомоги в необхідному обсязі, особливо для соціально незахищених верств населення, до яких переважно належать і особи похилого віку.</p> <p>Варто зазначити, що обмеження у сфері охорони здоров'я – чи не найпоширеніший вид депривації (позбавлень за умовами життя), від яких потерпають літні, при цьому у найбільш вразливому становищі опиняються ті особи похилого віку, які живуть самотньо [5]</p>

Сучасні тенденції, що визначають пріоритети державної політики у сфері охорони здоров'я в Україні, обумовлені цілями соціально-економічного розвитку країни, в якості яких проголошено сталість економічного зростання, поліпшення добробуту населення, посилення людського потенціалу, підвищення якості медичних послуг і на фоні цього подолання демографічної кризи [209].

Вивчення ефективності практичної медицини свідчить, що майже 50% приросту динаміки тривалості життя забезпечується клінічним профілактичним і лікувальним обслуговуванням [8].

За період 2006–2014 рр. державні ресурси на охорону здоров'я в Україні та країнах ЄС зросли в 1,1 рази, а їх питома вага у ВВП підвищилася з 6,4% до 7,1% (рис. 4).

За даними ВООЗ, за рівнем витрат у розрахунку на особу Україна значно поступається не тільки провідним країнам ЄС, але й країнам – новим членам. У той час як заобсягом ВВП Україна в розрахунку на особу посідає 105 місце в світі, то за витратами на охорону здоров'я – 110 [184]. Наслідком цього є великий розрив у самооцінці жителями України стану свого здоров'я порівняно з жителями розвинених країн, передусім, країн ЄС. Тільки 21–23% жителів України вважає стан свого здоров'я добрим, у країнах ЄС їх чисельність становить 64–78%. За даними експертних оцінок, у 40–50% хворих, які перебували в стаціонарах, якість лікування визнана невідповідною [8].

В Україні досить низьким є рівень фінансування заходів державних програм розвитку галузі охорони здоров'я. Згідно окремих досліджень [9] у деяких країнах Європи бюджетні витрати на охорону здоров'я складають 10% ВВП (Німеччина, Швейцарія). Разом із тим жодна з розвинених країн світу не витрачає на потреби охорони здоров'я менше 5% ВВП – рекомендований Всесвітньою організацією охорони здоров'я рівень видатків на охорону здоров'я [9]. Основні проблеми галузі охорони здоров'я в Україні наведено в таблиці 1.

Недостатній рівень державного фінансування охорони здоров'я зумовлює розповсюдження платності медичного обслуговування. Оплати населенням медичних послуг спосте-

рігається повсіх соціально-економічних групах. Обсяг і динаміка витрат домогосподарств на платне медичне обслуговування залежать від рівня їх доходів.

Саме доходи визначають можливість розширення платоспроможного попиту на медичні послуги. Посилення диференціації доходів від'ємно впливає на попит населення на послуги охорони здоров'я і навпаки [8].

Недостатні обсяги державного фінансування національної системи охорони здоров'я компенсуються альтернативними джерелами, серед яких значну роль відіграють грошові кошти населення. Питома вага витрат населення, занайбільш обережними оцінками, становить до 40% загального фінансування медичної галузі [8].

Діяльність на ринку медичних послуг недержавних структур, таких як добровільні страхові організації і лікарняні каси, обмежена і не відіграє істотної ролі у фінансуванні охорони здоров'я. Частина коштів населення, що витрачається на лікування і становить не менше 10% загальних витрат, є тіншовими платежами і на сьогодні оцінюється понад 700 млн грн. на рік [209]. На фоні наявних і прихованих фінансових тенденцій у сфері охорони здоров'я його значення в лікуванні населення не посилюється, а навпаки – зменшується. Це відбувається тому, що нинішній стан охорони здоров'я характеризується обмеженим рівнем доступу населення до медичних послуг, його недостатньою технологічністю, непрогресивними формами організації. Матеріали широкомасштабного дослідження, проведеного Українським центром соціальних реформ, показали, що збільшення фінансування системи охорони здоров'я не спричиняє помітного впливу на уповільнення динаміки смертності й захворюваності населення [8].

Загалом усі дані свідчать про те, що Україна зіткнулася з кризою охорони здоров'я, і що галузь не забезпечує відповідні результати як в частині показників щодо охорони здоров'я, так і в частині фінансового захисту. Тому нагально необхідним є здійснення негайних, адекватних і кардинальних заходів із реформування даної галузі [12].

Українська система охорони здоров'я на сьогодні не здатна повною мірою задоволь-

нити потреби населення в медичній допомозі, забезпечити її доступність і належну якість, необхідний рівень профілактики захворюваності, зниження смертності [13]. На думку фахівців Світового Банку, Україні варто вже сьогодні прискорити економічні реформи у сфері охорони здоров'я та медико-соціальних послуг, які надають особам похилого віку, щоб стримати можливе різке збільшення державних витрат у майбутньому, коли старіння населення прискориться [5].

Аналіз проблем відтворення соціально-демографічного потенціалу України порівняно з країнами ЄС дає змогу дійти висновку про нагальну необхідність вдосконалення вітчизняної системи охорони здоров'я, запровадження альтернативної страхової медицини та підвищення якості медичного обслуговування, особливо жінок репродуктивного віку і максимальної нейтралізації факторів, що зумовлюють підвищення смертності. Невід'ємними умовами підвищення соціально-демографічного потенціалу України є подолання бідності, зростання доходів та підвищення рівня життя населення. Для формування провідних важелів репродуктивних настанов і здорового способу життя, створення надійної гарантії високого рівня добробуту населення потрібне реформування сфери праці і забезпечення ефективної зайнятості, що є перспективним напрямком подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Цвігун І. А. Демографічна безпека України та напрями її регулювання: монографія / І. А. Цвігун. — Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Зволейко Д. Г., 2013. — 400 с.
2. Терещук В. М. Депопуляція та старіння населення у соціально-економічному контексті / В. М. Терещук // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — № 1. — С. 92—97.

LILIYA MARTYNOVA
Khmelnitskyi

POPULATION AGING AS A CHALLENGE OF SOCIODEMOGRAPHIC POTENTIAL REPRODUCTION

In the article the trends of aging population in Ukraine and the EU are considered. The demographic changes associated with socio-economic problems and challenges are identified. The role of the health system in extending the active life of the elderly is defined. The main problems of the health sector in Ukraine and the ways of their solution are justified.

Key words: socio-demographic potential, aging population, health care, human development.

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
4. Статистичний комітет Європейського Союзу — Евростат [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=demo_frate&lang=en.
5. Населення України. Імперативи демографічного старіння. — К. : ВД «АДЕФ-Україна», 2014. — 288 с.
6. Population Ageing in Europe. Facts, Implications and Policies. European Commission [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/policy_reviews/kina26426enc.pdf.
7. The World Bank Indicators [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/>.
8. Новіков В. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Система охорони здоров'я / К. Никонюк, В. Новіков [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09542.pdf>.
9. Третяк В. П. Досвід окремих країн у вирішенні проблем людського розвитку / В. П. Третяк // Бізнес Інформ. — 2013. — № 3. — С. 41—51.
10. Приходько Є. Здоров'я. Чехія. Польща. Реформа охорони здоров'я: європейський вектор. Чехія. Польща [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://healthy-society.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=173:2011-06-11-16-18-58&catid=34:2011-02-27-21-08-08&Itemid=53.
11. Управління людським та соціальним розвитком у регіонах у регіонах України: моногр. / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, Л. В. Шаульська та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2010. — 488 с.
12. Партнерство Світовий банк – Україна. Огляд програм в країні: квітень 2015 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Snapshot-ukr.pdf>.
13. Ільчук Л. І. Соціальні ризики вступу України до зони вільної торгівлі: аналітична записка [Електронний ресурс] / Л. І. Ільчук // Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України та НАН України. — 2014. — Режим доступу : <http://www.nas.gov.ua/UA/Sites/ResearchInstitution/Pages/default.aspx?ffn1=EDRPOU&fft1=Eq&ffv1=26200920>.
14. Досвід країн Європи у фінансуванні галузі охорони здоров'я. Уроки для України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/14_reviewbook_uk.pdf.

ЛИЛИЯ МАРТЫНОВА
г. Хмельницкий

СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВЫЗОВ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье рассмотрены тенденции старения населения в Украине и странах ЕС. Обнаруженные связанные с демографическими изменениями социально-экономические проблемы и вызовы. Определена роль системы здравоохранения в продлении активной жизни пожилых людей. Обоснованы основные проблемы отрасли здравоохранения в Украине и намечены пути их решения.

Ключевые слова: социально-демографический потенциал, старение населения, система здравоохранения, развитие общества.

Стаття надійшла до редколегії 03.10.2016

УДК 657

ЛЮДМИЛА МІКРЮКОВА, ОЛЕНА МЛІНЦОВА

м. Миколаїв

mlintcovaos@gmail.com

ОПТИМІЗАЦІЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

В статті розглянуто ключові проблеми ціноутворення в конкурентному середовищі через призму управлінського обліку. Підприємство, встановлюючи вартість продукції, повинно орієнтуватися на власну сформовану систему цін в межах товарних асортиментів, аналізувати ринки збуту, порівнювати свої ціни з відповідними цінами конкурентів.

Ключові слова: ціноутворення, економіка підприємства, калькуляція, витрати, цінова політика, вартісні показники, фактори впливу на ціну.

В сучасних умовах конкурентного середовища проблема ціноутворення займає важливе місце в економічній діяльності суб'єктів господарювання, оскільки правильно сформована ціна відображає затрати на виробництво продукції, сприяє більш високій рентабельності (ефективності) виробництва та є інформаційною базою для потенційних інвесторів. Підвищення ціни на продукцію забезпечує більш стрімке зростання доходу від реалізації, ніж нарощування обсягів реалізації. Ціна також є одним з факторів, що визначає закономірності фінансово – економічних процесів та явищ. Тому управлінському персоналу підприємства необхідно приділити значну увагу проблемі ефективного ціноутворення.

Питання ціноутворення на підприємствах України в умовах конкурентного середовища розглядали такі вчені – економісти як Ю. М. Гальчинська, С. Ф. Голов, А. Г. Загородній, С. Б. Ільїна, І. П. Косарева, Г. О. Партин,

В. О. Озеран та інші науковці. Але проблема здійснення ефективного ціноутворення не втрачає своєї актуальності, оскільки механізм ціноутворення в цілому на підприємствах є недосконалим, недостатньо враховується вплив економічних факторів мікро- та макросередовища.

Вирішення такої проблеми, як формування ефективного механізму цінової політики, дозволить підвищити ефективність та конкурентоспроможність підприємств. Тому необхідна розробка нових та вдосконалення існуючих інструментів ціноутворення. Головними критеріями ефективності методів ціноутворення при цьому повинні бути простота та невисока трудомісткість розрахунків, що забезпечить їх впровадження в практичну діяльність підприємств.

Метою статті є дослідження теоретико – практичних аспектів формування цінової політики підприємства та механізму ціноутворення в конкурентному середовищі.

В умовах становлення ринкової економіки України ціноутворення належить до одного з найважливіших та найвідповідальніших питань управлінського обліку. Ціна на продукцію підприємства має вирішальний вплив на ефективність його діяльності, оскільки відіграє важливу роль у формуванні доходу від операційної діяльності.

Відповідно до Закону України «Про ціни та ціноутворення» суб'єкти господарювання під час провадження господарської діяльності використовують вільні ціни, які встановлюються суб'єктами господарювання самостійно за згодою сторін на всі товари крім тих, щодо яких здійснюється державне регулювання цін [2].

Ціна реалізації продукції залежить від рівня попиту на неї, цін конкурентів на аналогічну продукцію та рівня витрат на її виготовлення і реалізацію. Остаточне рішення щодо ціни реалізації продукції слід приймати з урахуванням довгострокової мети та короткострокових (поточних) завдань підприємства (забезпечення виходу підприємства на нові ринки збуту, збільшення частки підприємства на існуючих ринках збуту, максимізація прибутку підприємства тощо). Прийняття ефективних цінових рішень суттєво впливає на економічну діяльність підприємства оскільки ціна безпосередньо визначає рівень попиту і, відповідно, обсяг реалізації; характеризує рентабельність діяльності підприємства та являється базою для порівняння продукції конкуруючих підприємств.

Для здійснення ефективного ціноутворення підприємство повинне розробляти цінову політику – комплекс заходів, до яких відноситься формування ціни, знижок, умов оплати за товар, реалізація цінової політики, яка направлена на задоволення потреб споживачів і отримання підприємством прибутку, а також вирішення стратегічних завдань підприємства [3]. Процес формування цінової політики підприємства включає наступні основні етапи:

- визначення конкретних цілей ціноутворення підприємством відповідно до його маркетингової політики;
- розробка цінової стратегії;
- визначення рівня ціни на продукцію;

- реалізація тактичних заходів з метою досягнення поставлених цілей [1].

Цілі формування ціни можуть бути пов'язані з:

- прибутком (максимізація прибутку від реалізації продукції);
- обсягом продажу (зростання темпів продажу і, відповідно, частки на ринку);
- конкуренцією (встановлення співвідношення між власними цінами на продукцію та цінами конкурентів) [5].

Основними чинниками, що впливають на ціноутворення, є попит, дії конкурентів та витрати. Вибір стратегії та моделі ціноутворення залежить від мети підприємства, результатів його дослідження ринку та часового аспекту.

Відома закономірність, що висока собівартість продукції призводить до зниження її конкурентоспроможності і навпаки. Тому при ціноутворенні важливо визначати питому вагу кожної із складових собівартості для того, щоб у майбутньому приймати рішення щодо основних напрямів оптимізації ціни, враховуючи те, що собівартість показує нижню межу (мінімальну) ціну продукції. При цьому аналіз структури витрат ускладнюється.

Ціну продукції можна визначити різними методами, кожен з яких по своєму впливає на її рівень. Частіше всього ціну продукції визначають на основі її собівартості, так як саме вона визначає межу, нижче якої не можна встановлювати ціну на продукцію (роботу, послугу) у довгостроковому періоді. Найбільш розповсюдженою формою ціноутворення на основі витрат являється ціноутворення за принципом «витрати плюс», у відповідності до якого майбутня ціна продукції розкладається на окремі елементи, що визначаються чинним законодавством України, у певній послідовності. Загальна формула для визначення ціни за принципом «витрати плюс» [7]:

$$\begin{aligned} & \text{Ціна одиниці продукції} = \\ & = \text{Базові витрати на од. прод.} + \text{Націнка.} \end{aligned}$$

В свою чергу, націнка визначається за формулою:

$$\text{Націнка} = \text{Базові витрати на одиницю продукції} \times \text{Відсоток націнки.}$$

Націнку можна розрахувати на основі змінних виробничих витрат, загальних змінних витрат, повної виробничої собівартості, повних витрат за формулою:

$$\text{Відсоток націнки} = \frac{\text{Очікуваний прибуток} + \text{Витрати, що не увійшли до складу базових}}{\text{Річний обсяг діяльності} \times \text{Базові витрати на одиницю продукції}}$$

Діяльність підприємства в сфері ціноутворення повинна відповідати його цінній політиці, економічний зміст якої полягає у встановленні таких цін, які забезпечували б завоювання певного сегменту ринку, вирішували стратегічні та оперативні плани реалізації продукції для отримання запланованого прибутку, своєчасно реагувати на кон'юнктуру ринку.

Але П(С)БО 16 «Витрати» передбачає облік витрат та калькулювання тільки виробничої собівартості продукції підприємства без включення адміністративних витрат та витрат на збут продукції. Проте керівництву підприємства треба знати повну собівартість продукції для співставлення з цінами реалізації, виявлення збиткових та малорентабельних виробів. Тому заслуговують на увагу положення щодо ціноутворення, наведені в Методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.07 р. № 373 [3].

У відповідності до зазначених рекомендацій в управлінському обліку ціна реалізації продукції (Ц) включає: виробничу собівартість (BC), визнані адміністративні витрати (Ba), витрати на збут (Bз) та суму прибутку (П) [3]:

$$Ц = BC + Ba + Bз + П.$$

Тобто, для встановлення ціни певного виду продукції пропонується визначити суму загальних витрат, що відносяться до цієї продукції, та суму прибутку, що очікує отримати підприємство від реалізації даної продукції.

У відповідності до П(С)БО 16 «Витрати» до складу виробничої собівартості входять: прямі матеріальні витрати, витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загально

виробничі витрати та постійні розподілені загально виробничі витрати [4]. Адміністративними є витрати, пов'язані з обслуговуванням виробництва й управлінням ним у масштабі всього підприємства, а витрати на збут пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг).

У Методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції (робіт, послуг) пропонується в управлінському обліку поділити адміністративні витрати на постійні та змінні. До змінних адміністративних витрат належать витрати на обслуговування і управління підприємством, що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності.

Змінні адміністративні витрати рекомендується розподіляти на кожен об'єкт витрат з використанням обраної бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) виходячи з фактичної потужності звітного періоду [6].

До постійних адміністративних витрат рекомендується відносити витрати на обслуговування і управління підприємством, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності і розподіляти їх на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу за нормальною потужністю аналогічно розподілу загально виробничих витрат, наведеному в Додатку до П(С)БО 16 «Витрати».

Наднормативні адміністративні витрати та витрати в умовах незавантаженості виробничих потужностей і відсутності обсягів робіт слід відносити на рахунок «Фінансові результати» в цілому по підприємству. Витрати на збут рекомендується прямо відносити до відповідних видів продукції, а у разі неможливості такого віднесення вони можуть розподілятися між окремими видами продукції виходячи з обраної бази розподілу (ваги, обсягу реалізації, виробничої собівартості продукції тощо).

Таким чином, загальні витрати для планування ціни продукції можуть бути визначені за наступною схемою (рис. 1).

На підставі здійснених розрахунків складається калькуляція (визначення ціни) кожного виду продукції (робіт, послуг) за

формою, рекомендованою Методичними рекомендаціями.

Для визначення рентабельності виробництва будь-якого виду продукції при застосуванні зазначеного методу ціноутворення можна використовувати формулу [6]:

$$P = \frac{\Pi}{BC + Va + Vz} \times 100\%, \quad (1)$$

де P – рентабельність виробництва продукції (робіт, послуг); Π – сума прибутку з виробництва відповідної продукції (робіт, послуг); BC – виробнича собівартість продукції (робіт, послуг); Va – розподілені адміністративні витрати на даний вид продукції; Vz – розподілені витрати на збут на даний вид продукції.

Застосування зазначених Методичних рекомендацій при визначенні ціни продукції ускладнюється тим, що відсутній чіткий поділ загальновиробничих та адміністративних витрат на змінні та постійні. В реальній дійсності не існує жодної статті калькуляції, яку можна було б віднести прямо до змінних чи постійних витрат. Тому витрати поділяються на змінні, які складаються із змінної частки змішаних витрат і «чистих» змінних витрат, та постійні – на суму напівпостійних витрат та «чистих» постійних витрат.

У зв'язку з таким реальним положенням введено поняття функції витрат, як математичний опис взаємозв'язку між витратами та їх чинниками [7]:

$$Y = a + b \times x, \quad (2)$$

де Y – сума витрат; a – постійні витрати; b – змінні витрати на одиницю продукції; x – обсяг виробництва.

Так як в аналітичному обліку поділити витрати на змінні й постійні неможливо, для аналітичних цілей використовуються розрахункові методи, серед яких найбільше приближення до реальності має метод найменших квадратів чи спрощений статистичний метод.

Розподіляючи витрати на постійні та змінні, слід пам'ятати, що в ситуаціях, коли менеджер глибоко розуміє форму та моделі витрат, цей метод може дати непогані результати. Проте якщо менеджер не має відповідного судження, цей метод призводить до помилок.

Згідно з П(С)БО 16 підприємства самостійно визначають бази розподілу витрат. Тому найбільш ефективним буде розподіл змінних адміністративних витрат (як і загальновиробничих витрат) пропорційно до видів діяльності (функцій), використовуючи кілька

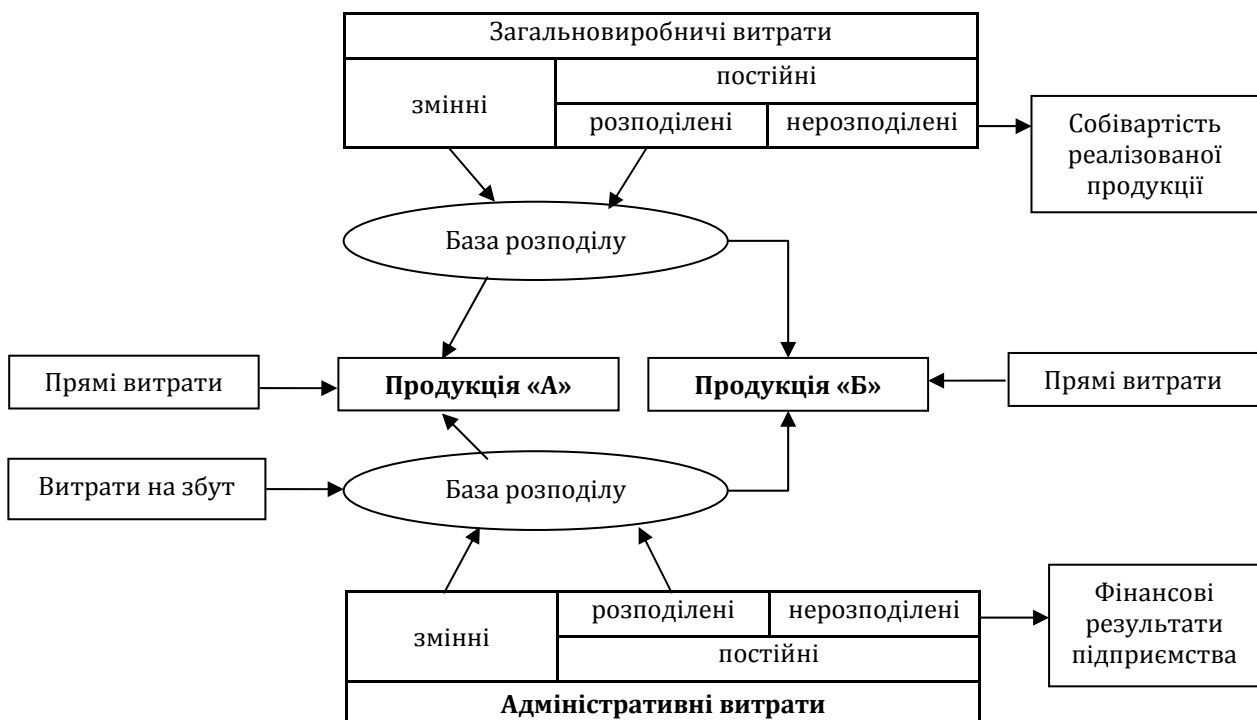


Рис. 1. Формування загальних витрат для ціноутворення продукції

баз розподілу – методика системи обліку витрат на основі видів діяльності («АВС»), так як такий метод надає керівникам більш точну інформацію про собівартість продукції власного виробництва для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, процес ціноутворення на підприємствах в умовах ринкової економіки є складним і багатофакторним. Ціна продукції підприємства має ґрунтуватись на його обліковій інформації, відшкодовувати усі понесені витрати та забезпечувати отримання прибутку, а також відповідати рівню ринкових цін, що діють в сучасних умовах господарювання. Рішення, які приймаються підприємством у сфері ціноутворення, повинні узгоджуватися з загальною політикою підприємства та сприяти досягненню мети його діяльності.

Список використаних джерел

1. Гальчинська Ю. М. Обґрунтування механізму ціноутворення та формування маркетингової цінової політики // Інвестиції: практика та досвід. — 2014. — № 6. — С. 27—30.

LYUDMILA MIKRYUKOVA, ELENA MLINTSOVA
Mykolayiv

OPTIMIZATION OF PRICING IN THE ENTERPRISE IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

The article considers the key problems of modern pricing in a competitive environment through the prism of managerial accounting. Pricing for the products manufactured is the right entity to choose their own policy and methods of pricing. The company by setting the value of the products it produces, should focus on their own existing system of prices within the product portfolio, analyze markets, to compare the prices with the corresponding prices of competitors. Understanding of economic development issues, as management, will provide an opportunity to effectively address key issues of economic security and enterprise development in high-risk conditions, because management approach will provide a variety of solutions and their effective operational assessment.

Key words: pricing, economics, costing, costs, pricing, cost indexes, factors of influence on price.

ЛЮДМИЛА МИКРЮКОВА, ЕЛЕНА МЛИНЦОВА
г. Николаев

ОПТИМИЗАЦИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

В статье рассмотрены ключевые проблемы ценообразования в конкурентной среде через призму управленческого учета. Предприятие, устанавливая стоимость на изготовленную продукцию, должно ориентироваться на собственную сложившуюся систему цен в рамках товарного ассортимента, анализировать рынки сбыта, сравнивать цены с соответствующими ценами конкурентов.

Ключевые слова: ценообразование, экономика предприятия, калькуляция, затраты, ценовая политика, стоимостные показатели, факторы влияния на цену.

Стаття надійшла до редколегії 10.10.2016

УДК 336.71

ЄВГЕНІЯ МОРДАНЬ

м. Суми

y.mordan@uabs.sumdu.edu.ua

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «БАНКІВСЬКА СИСТЕМА» ТА ЇЇ ЕЛЕМЕНТІВ ЯК ОБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті розглянуто сутність поняття «банківська система» за інституційним та системним підходами. На мікрорівні банківську систему розглянуто у розрізі елементів, що її формують, а на макрорівні – як систему з притаманними їй системними властивостями. Виокремлено та охарактеризовано елементний склад банківської системи як об'єкт державного регулювання. Обґрунтована необхідність застосування індивідуального підходу до регулювання однорідної групи банків.

Ключові слова: банківська система, державне регулювання, об'єкт регулювання, системний ризик, властивості банківської системи.

Один із найважливіших механізмів економічної системи країни є банківська система, яка забезпечує безперервність процесу виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільного продукту, просторовий та часовий перерозподіл ресурсів між економічними агентами. Банківська система, яка належним чином виконує притаманні їй функції без загрози втрати фінансової стабільності, є найважливішим тригером економічного зростання в країні, і, навпаки, розбалансована банківська система дезорганізує економічну систему країни в цілому. З цих позицій, питання побудови ефективної системи державного регулювання банківською системою (ДРБС) є надзвичайно актуальним.

На сьогодні досить важливим залишається питання розуміння банківської системи та її елементного складу як об'єкту державного регулювання. Незважаючи на значну кількість публікацій з проблематики ДРБС, виявлено, що більшість науковців досліджують мікропруденційне регулювання на рівні окремого банку та грошово-кредитну політику, при цьому макропруденційне регулювання на рівні банківської системи вивчено недостатньо. Тому необхідним є розвиток теоретичного базису ДРБС, що вимагає визначення сутності поняття «банківська система» та її елементів як об'єктів регулювання.

Вивчення літературних джерел з дослідження теоретичних засад та практичних аспектів функціонування банківської системи та розгляду категоріального апарату зро-

били такі відомі вчені, як Г. Асхауер, І. В. Болгарін, Д. О. Гетманцев, А. В. Демківський, І. І. Д'яконова, О. О. Затварська, О. А. Колодій, О. А. Костютенко, Г. Т. Карчева, С. Л. Лондар, О. І. Лютий, В. І. Міщенко, А. М. Мороз, Ю. І. Онищенко, О. В. Прилуцький, М. І. Савлук, В. С. Стельмах, Л. М. Стрельбицька, І. П. Юковська та інші. Незважаючи на достатню пильну увагу з боку наукової спільноти до даної проблематики, сутність банківської системи як об'єкта державного регулювання у вітчизняній науковій літературі до цього часу вивчена недостатньо ґрунтовно.

А. І. Устьянцевим у [1] зазначено, що об'єктом державного регулювання є банківська система і банківська діяльність як складові елементи відповідно фінансової системи та фінансової діяльності, але при цьому їх зміст не уточнюється. С. М. Лобозинська стверджує, що банківська система – це «...особливий об'єкт, діяльність якого без регулюючого впливу держави набирає ознак хаотичності, непрогнозованості, призводить до фінансового краху» [2].

Так як, вивченню банківської системи як об'єкта державного регулювання не приділена значна увага, необхідно використовуючи розробки науковців щодо розуміння поняття «банківська система» сформувати об'єктне поле ДРБС.

Головною метою статті є уточнення сутності поняття «банківська система» та характеристика її елементів як об'єктів державного регулювання з урахуванням специфічних особливостей на мікро- та макрорівнях.

Таблиця 1

**Визначення поняття «банківська система» в рамках інституційного підходу
[складено автором на основі 3–12]**

Науковець	Визначення поняття «банківської системи»	Коментарі
1	2	3
<i>Банківська система розглядається як сукупність виключно банків, які її утворюють</i>		
A. М. Мороз [3]	Сукупність різних видів банків та банківських установ у їх взаємозв'язку, складова частина кредитної системи	Перевагою даного визначення є акцентування уваги на тому, що банківська система є складовою кредитної системи держави, але визначення самих елементів банківської системи є неповним
Ю. І. Онищенко [4]	Сукупність банківських установ, специфіка взаємодії між якими створює самостійну економічну структуру(рівні) з метою забезпечення та регулювання процесів формування і використання фінансових ресурсів, необхідних для потреб розвитку економіки з максимально можливим ступенем раціональності, оптимальності та ефективності	Перевагою даного підходу є зосередження уваги на тому, що, залежно від специфіки взаємодії між елементами банківської системи, формуються відповідні рівні. Крім цього, науковець визначає мету функціонування банківської системи, що дає змогу більш повно розкрити сутність даного поняття
О. В. Дзюблук [5]	Сукупність усіх банків країни, які взаємодіють між собою, підпорядковуючись установленим нормам і правилам ведення банківської справи з метою забезпечення можливостей для ефективного грошово-кредитного регулювання економіки, кредитно-розрахункового обслуговування господарського обороту, а також стабільної діяльності банківських установ	Спірниме твердження автора, що «...сукупність усіх банків країни, ... взаємодіють між собою з метою забезпечення можливостей для ефективного грошово-кредитного регулювання ...». Вважаємо, що дана мета відповідає меті ДРБС, а не банківській системі як такій
Л. М. Стрельбицька, М. П. Стрельбицький [6]	Сукупність різних видів банків і банківських інститутів в їх взаємозв'язку, що існує в тій чи іншій країні в певний історичний період. Ця система є внутрішньо організованою, взаємопов'язаною, має загальну мету і завдання	Перевагою підходів цих науковців є підкреслення наявності внутрішньої організованості елементів банківської системи та цілеспрямованості її функціонування
О. О. Затварська [7]	Динамічна цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних банківських інститутів, що постійно розвиваються	
<i>Банківська системарозглядається як сукупність не тільки банків, а й інших елементів</i>		
О. А. Костюченко [8]	Розгалужена сукупність банків, банківських інститутів, фінансово-кредитних установ, що діють у межах єдиного фінансово-кредитного механізму на чолі з центральним банком і йому підпорядковуються	Автор стверджує, що до банківської системи належать також фінансово-кредитні установи, які не мають статусу банку. Вважаємо дану точку зору помилковою, оскільки лише виключно банкам надається право надавати комплекс послуг, які дозволяють реалізувати притаманні лише їм функції в економіці
Х. Лубінда [9]	Форма організації функціонування в країні сукупності банківських і небанківських кредитних установ (причому, тільки тих небанківських кредитних установ, які займаються банківськими операціями), що діють у взаємозв'язку і взаємозалежності один з одним, а також банківської інфраструктури, банківського законодавства та банківського ринку	Вважаємо, що дана точка зору є помилковою, оскільки банківську інфраструктуру, банківське законодавство та банківський ринок не можна вважати елементами саме банківської системи, вони є притаманними їй похідними характеристиками. Також не можна включати до банківської системи клієнтів банку, оскільки це спотворює розуміння її елементного складу

Закінчення табл. 1

1	2	3
Р. Г. Шихамедов [10]	Історично сформована сукупність елементів, що доповнюють один одного, – центрального банку, кредитних організацій, банківської інфраструктури, клієнтів банку, які знаходяться в тісних відносинах і зв'язках між собою і з зовнішнім середовищем, що склалася історично і спрямована на досягнення цілей сталого розвитку економічних процесів	Вважаємо, що дана точка зору є помилковою, оскільки банківську інфраструктуру, банківське законодавство та банківський ринок не можна вважати елементами саме банківської системи, вони є притаманними їй похідними характеристиками. Також не можна включати до банківської системи клієнтів банку, оскільки це спотворює розуміння її елементного складу
О. М. Костянтинова [11]	Обумовлена особливостями сучасного стану кредитно-грошових відносин, сукупність елементів (центрального банку, комерційних банків тощо), об'єднаних спільними цілями функціонування, пов'язаних стійкими соціально-економічними відносинами, а також інститутів, що впливають на формування структури економічних відносин в банківській системі	Науковцем включено до банківської системи інститути, що впливають на формування структури економічних відносин у ній, але не конкретизовано їх склад та критерії, за якими вони включаються до банківської системи.
М. І. Савлук [12]	Законодавчо визначена, чітко структурована сукупність фінансових посередників грошового ринку, які займаються банківською діяльністю	Наведене визначення, в цілому, відповідає загальноприйнятому підходу до визначення елементів банківської системи, але при цьому зі складу банківської системи виключається центральний банк, що не дає змоги сформувати комплексне уявлення про банківську систему як об'єкт ДРБС

Аналіз та узагальнення наукових результатів дозволяє стверджувати, що дискусійним залишаються підходи до трактування самого терміну «банківська система».

Інституційний підхід розглядає банківську систему як сукупність елементів, що її формують. В межах даного підходу різняться точки зору науковців щодо визначення складу елементів, що формують банківську систему. Так, перша група науковців визначає банківську систему як сукупність виключно банків, які її утворюють, а друга група науковців до складу банківської системи включає не тільки банки (табл. 1).

Розгляд даного поняття з інституційної точки зору дещо обмежує уявлення про економічну сутність банківської системи, про цілі, які вона повинна досягти та функції, які покликана виконувати, щоб підкреслити свою особливу роль у забезпеченні ефективного економічного та соціального розвитку держави [14]. Тому доцільним є дослідження поняття «банківська система», виходячи з

необхідності системного впорядкування банківської діяльності, що дозволяє реалізувати інституційно-економічний або системний підхід.

Узагальнення трактувань поняття «банківська система» за системним підходом представлено в таблиці 2.

Дослідивши різні підходи до визначення поняття «банківська система», вважаємо, що її, як об'єкт ДРБС, доцільно розглядати інтегровано, поєднавши системний та інституційний підходи, виділяючи мікрорівень (банківська система в розрізі елементів, що її формують) та макрорівень (банківська система як система з притаманними їй системними властивостями та ефектами).

При дослідженні банківської системи на мікрорівні головними є її внутрішні характеристики, характер взаємодії елементів між собою, їх властивості та умови функціонування.

Відповідно до системного підходу елемент банківської системи – це така частина банківської системи (її складова), яка є неподільною з

огляду на виконання конкретної функції. Зауважимо, що способи виокремлення елементів банківської системи є відносними і залежать від мети та рівня регулювання. У свою чергу, будь-який елемент банківської системи може розглядатися як відносно самостійна система, що складається з елементів нижчого порядку. Отже, у банківській системі її елемент є мінімальною одиницею, здатною до відносно самостійного виконання певної функції [21].

Банківська система України складається з елементів, що, в комплексі, формують два її рівня: рівня центрального банку (Національного банку України) та другого рівня інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України відповідно до положень Закону України «Про банки і банківську діяльність» [22] (рис. 1.).

При дослідженні банків другого рівня як об'єкту ДРБС вважаємо за доцільне викорис-

товувати елементи синергетичного підходу, за яким вони розглядається з двох точок зору: як організація і як інститут.

Загальний стан банківської системи в рамках макроструктури обумовлюється ефективним функціонуванням інституційних зв'язків і залежить не стільки від елементів системи (конкретних банків як окремих організацій, цілі та діяльність яких не узгоджуються між собою та не спрямовані на досягнення спільної упорядкованості банківської системи в цілому), скільки від її структури, характеру процесів, що в ній відбуваються, складності та розвиненості зв'язків між елементами тощо. Тому для досягнення мети дослідження, розглядаючи банк як об'єкт ДРБС, слід розглядати його як інститут, тобто як клас, безліч організацій певної якості (рівень «порядку»).

За результатами проведеного дослідження нами визначено, що на формування об'єктного поля ДРБС впливає однорідність банків

Таблиця 2

**Визначення поняття «банківська система» в рамках системного підходу
[складено автором на основі 15–20]**

Науковець	Визначення поняття «банківської системи»
Л. П. Дроздовська [15]	Існує в просторі і в часі, динамічно змінюється, складається з безлічі елементів. Для банківської системи притаманні всі системні елементи: поняття (загально-економічні, спеціальні, якісні), ресурси (фінансові, матеріальні, інформаційні, трудові), об'єкти і суб'єкти. Науковець визначає банківську систему як безліч взаємопов'язаних об'єктів і ресурсів, організованих процесом системогенеза в єдине ціле, що протиставляються середовищу або суперсистемі
Р. І. Тиркало [16]	Економічна структура, яка становить один із типів фінансових посередників у системі ринкової інфраструктури загалом
В. В. Масленченков [17]	Складна система, що належить до систем вищого рівня, самоорганізується та історично складається під впливом зовнішніх і внутрішніх процесів, є цілісною сукупністю установ, що здійснюють банківську діяльність і виконують функцію внутрішнього управління банківськими інститутами
О. А. Колодій [18]	Сукупність відносин, що пов'язують між собою діяльність у сфері акумуляції та розподілу тимчасово вільних коштів, руху позичкового капіталу, посередництва у платіжних та розрахункових операціях, що здійснюються через особливі інститути – банки. Сутність банківської системи полягає у забезпеченні впорядкованого механізму грошово-кредитних відносин через жорстку фінансову дисципліну, якій повинні підпорядковуватись всі учасники процесу суспільного відтворення
Є. О. Динніков [19]	Вбудована в економічну систему країни єдину і цілісну (взаємопов'язану і взаємодіючу) систему кредитних організацій, що виконують певні функції, проводять певний набір банківських операцій, в ході виконання яких потреби суспільства в банківських продуктах повинні задовольнятися повною мірою
І. І. Д'яконова [20]	Складова економічної та кредитної систем, а за своєю сутністю як складну самоорганізаційну систему, яка складалась під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників протягом тривалого часового періоду і є цілісною сукупністю установ, що здійснюють банківську діяльність й виконують функцію внутрішнього управління ними

другого рівня – чим вона менша, тим більш диференційованим має бути ДРБС залежно від типу банку.

За умови високого рівня однорідності банків другого рівня доцільним є уніфіковане державне регулювання, коли для всіх банків установлюються однакові регуляторні та наглядові вимоги.

За надвисокої неоднорідності банків другого рівня регулюючі органи встановлюють персоніфіковану систему державного регулювання та нагляду для кожного банку окремо («абсолютно диференційоване регулювання»), що дозволяє врахувати специфічні риси окремого банку.

На сучасному етапі розвитку банківських систем розвивається збалансовано-диференційоване державне регулювання, коли індивідуальна система регуляторних та наглядових заходів запроваджується по відношенню до однорідних груп банків (кластерів), сформованих за певними спільними ознаками.

За результатами проведеного дослідження нами визначено, що індивідуальні вимоги державного регулювання можуть запроваджуватись до банків з державною участю, банків з іноземним капіталом, спеціалізованих та системно важливих банків.

Відповідно до Інструкції Національного банку України «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 № 368 виділяють: спеціалізовані ощадні банки (50% пасивів є вкладками фізичних осіб) та спеціалізовані банки довірчого управління (більше 100% його активів є активами довірчого управління) [23]. Для цих банків установлюються спеціальні підвищені значення нормативів для забезпечення більш високого, порівняно з універсальними банками, рівня капіталізації та ліквідності.

У межах збалансовано-диференційованого підходу до ДРБС доведена необхідність виділення та індивідуального державного регулювання так званих системних (або системно

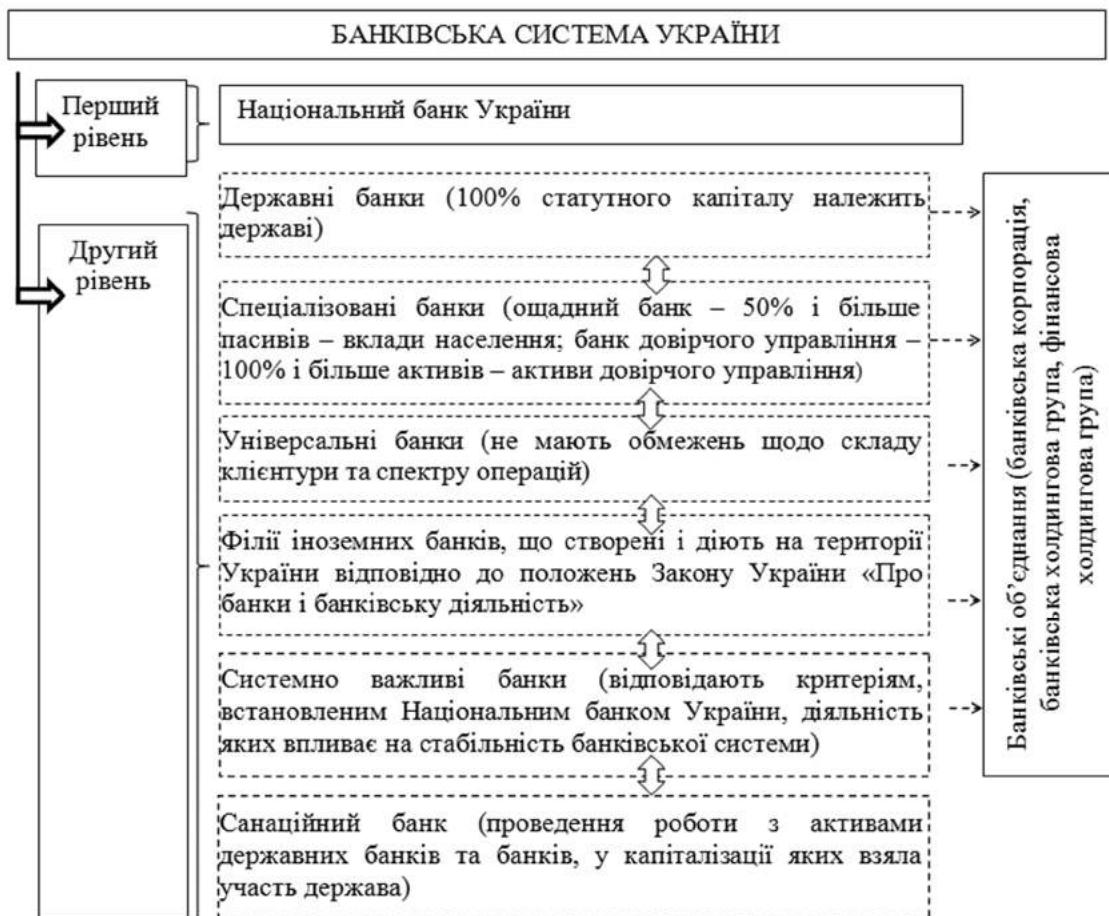


Рис. 1. Структура банківської системи України
[узагальнено автором на основі 22]

важливих банків), до яких, як правило, відносять великі, тісно пов'язані з іншими банками, вихід яких з ринку може мати значний негативний вплив на стан банківської системи та економіки країни.

Радою по фінансовій стабільності та Базельським комітетом з банківського нагляду розроблена серія документів, що відображають комплексний підхід до виділення та регулювання системно важливих банків як на міжнародному, так і на національному рівнях. Відповідно до їх підходу системно важливі банки характеризуються значним обсягом і складністю операцій, системною взаємопов'язаністю, складністю заміненості, а погіршення їх фінансового стану або порушення діяльності може завдати істотної шкоди банківській системі та економіці.

Для визначення глобальних системно важливих банків Базельським комітетом з банківського нагляду було запроваджено наступні критерії: розмір, взаємопов'язаність, транскордонна діяльність, заміненість, комплексність (складність операцій) [24]. За результатами застосування методики було виділено п'ять груп (кластерів) банків, для яких було встановлено індивідуальні вимоги до розміру капіталу.

Керівні принципи механізму виділення та регулювання діяльності національних системно важливих банків розроблені Базельським комітетом з банківського нагляду у 2012 році. Відповідно до них, національні органи регулювання повинні розробити методологію оцінки системної важливості банків на національному рівні, що відображає наслідки їх можливого банкрутства та враховує особливості національної економіки.

Вплив банкрутств національних системно важливих банків на національну економіку має оцінюватися (за аналогією з глобальними системно важливими банками), як мінімум, з урахуванням таких факторів, як: розмір, взаємопов'язаність, заміненість, складність (включаючи міжнародну діяльність). Для національних системно важливих банків пропонується застосовувати підвищені вимоги до капіталу та інші заходи, які регулятор вважає за доцільне для мінімізації ризиків, пов'язаних з їх діяльністю.

У законодавстві України за критерієм розміру активів, що коригується Національним банком України щорічно, банки поділяються на чотири групи (найбільші, великі, середні, малі). Відповідно до закону України «Про банки і банківську діяльність» в окрему групу виділено «системно важливий банк – банк, що відповідає критеріям, встановленим Національним банком України, діяльність якого впливає на стабільність банківської системи».

Національний банк України визначає системно важливі банки відповідно до таких критеріїв, як: розмір, ступінь фінансових взаємозв'язків, напрями діяльності [22]. Цей підхід не враховує такі критерії, встановлені Базельським комітетом з банківського нагляду, як: транскордонна діяльність та заміненість [24]. Відповідно до Концепції реформи банківської системи України до 2020 року для системно важливих банків «... будуть встановлені більш жорсткі вимоги до нормативів капіталу та ліквідності, але які зможуть сподіватися на більш системну та скорішу стабілізаційну допомогу з боку Національного банку України в період криз» [25].

Отже, для формування об'єктного поля ДРБС на мікрорівні (мікропруденційного регулювання) доцільно базуватись на інституційному підході з елементами системного та включати до об'єктів державного регулювання банки, філії іноземних банків, банківські об'єднання з виділенням спеціалізованих та системно важливих банків.

На макроекономічному рівні об'єктом державного регулювання пропонуємо визначити банківську систему за системним підходом з притаманними їй системними властивостями та ефектами. Необхідність цього обумовлена, насамперед, тим, що взаємодія елементів банківської системи породжує нові системні властивості, яких жоден елемент (група елементів) окремо не має [26]. Системні властивості, що виникли в результаті взаємодії елементів і не обмежуються арифметичною сумою властивостей окремих елементів (тобто є неадитивними), В. Р. Ешбі назвав емерджентними (від англ. Emerge – з'являтися) [26]. Саме наявність емерджентних властивостей відрізняє будь-яку систему, в тому числі і банківську, від сукупності або множини

елементів, що її формують, а цілісність розглядається як основна системна ознака.

Вважаємо за доцільне, базуючись на теорії систем, визначити особливості банківської системи як об'єкту державного регулювання.

По-перше, слід зазначити, що будь-яку систему, а, відповідно, й банківську, неможливо розглядати без її зовнішнього середовища. Банківська система формує і проявляє свої властивості в процесі взаємодії з зовнішнім середовищем, виступаючи при цьому провідним компонентом цього впливу. Відповідно, при дослідженні банківської системи, як об'єкту державного регулювання, обов'язковим є визначення характеристик зовнішнього середовища, в якому вона функціонує, та урахування його впливу на ефективність регуляторних впливів.

По-друге, будь-яка система може розглядатися, з одного боку, як підсистема системи вищого порядку (надсистеми), а, з іншого, як надсистема системи нижчого порядку (підсистема).

Функціонування банківської системи підпорядковане цілям економічної та соціальної політик держави, оскільки вона входить у надсистему вищого порядку – економічну систему, що розвивається за ринковими законами. Забезпечуючи ефективний перерозподіл ресурсів, банки стимулюють розвиток народного господарства в країні. Проте, слід розуміти, що не завжди цілі банківської системи збігаються з соціально-економічними пріоритетами країни, тому необхідно проводити політику узгодження банківських та загальнодержавних інтересів.

Узагальнюючи вище зазначене, доцільно побудувати схему взаємодії та взаємозв'язку банківської системи з економічною системою країни (рис. 2).

При вивченні банківської системи як об'єкту державного регулювання на макрорівні основна увага має приділятися її взаємодії з зовнішнім середовищем з точки зору досягнення цільової функції та умов реалізації регуляторних впливів. При цьому елементи банківської системи, виділені нами за інституційним підходом, мають досліджуватись як єдине ціле з точки зору впливу на можливість досягнення функцій банківської системи в цілому.

При дослідженні банківської системи як системи доцільним є врахування її загальносистемних та специфічних властивостей.

Л. П. Дроздовська стверджує, що банківська система має всі загальносистемні властивості: цілісність (зберігає цілісність при зміні окремих її елементів, при особливій значущості системоутворюючих елементів; структурованість (включає елементи, підпорядковані спільним цілям, не є механічним об'єднанням суб'єктів, що функціонують на ринку; має встановлені зв'язки і відносини між елементами, розподіл елементів по горизонталі та рівнях ієрархії, що створює умови для формування руху ресурсів різних видів); обумовленість поведінки (визначається не стільки поведінкою окремих елементів, скільки властивостями структури банківської системи); взаємозв'язки з середовищем (здатність реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, насамперед, економіки країни);



Рис. 2. Взаємозв'язок банківської системи з економічною системою країни [складено автором на основі 27]

множинність опису (в силу принципової складності банківської системи її адекватне пізнання вимагає побудови безлічі різних моделей, кожна з яких описує лише певний аспект діяльності) [15].

І. І. Д'яконова до загальносистемних властивостей банківської системи відносить: цілісність (зміна структури, зв'язків і поведінки будь-якого економічного суб'єкта діє на всі інші економічні суб'єкти і змінює систему в цілому і навпаки), ієрархічність (є підсистемою в системі вищого порядку – кредитної, економічної систем, а кожен її компонент також є системою), інтегративність (має власні характеристики, відсутні в її складових елементах, що виникають у процесі кооперації її підсистем) цілеспрямованість. До специфічних властивостей автор відносить динамічність, саморегуляцію, активність, керованість, стохастичність, еволюціонування, детермінованість, імовірність та існування зворотного зв'язку з зовнішнім середовищем [20].

Узагальнивши розробки науковців, що досліджували теорію систем, нами пропонується доповнити властивості банківської системи наступними:

- властивістю емерджентності – поява в банківській системі нових властивостей, відсутніх у елементів, що входять до її складу, при цьому, по-перше, властивості банківської системи не є простою сумою властивостей складових її елементів, а, по-друге, властивості банківської системи залежать від властивостей складових її елементів;

- властивістю комунікативності, що складає основу визначення банківської системи, яка функціонує не ізольовано від інших систем, пов'язана безліччю комунікацій із зовнішнім середовищем, що містить надсистеми, підсистеми та системи одного рівня.

Узагальнення зазначеного, дозволило виділити наступні загальносистемні властивості банківської системи, які доцільно враховувати при формуванні об'єктного поля ДРБС: цілісність, структурованість, обумовленість поведінки, ієрархічність, емерджентність та комунікативність.

Виходячи з виділених нами системних властивостей, на макроекономічному рівні виникають нові системні ефекти, та, відпові-

дно, об'єкти, які доцільно включати до об'єктного поля ДРБС – системні ризики.

За результатами проведеного дослідження визначено, що єдиного підходу до розуміння поняття «системні ризики банківської системи» не сформовано.

Окремими дослідниками наводиться визначення системного фінансового ризику, під яким пропонується розуміти ризик того, що певна подія викличе втрату економічної вартості активів або довіри до них, у результаті чого невизначеність у фінансовій системі збільшиться до рівня, при якому, цілком можливо, буде здійснено значний негативний вплив на реальний сектор економіки [29].

Джордж Кауфман і Кеннет Скотт визначають системний ризик як ризик або ймовірність збою всієї системи внаслідок недієздатності її окремих частин або компонентів; є наслідком паралельної динаміки (кореляції) між більшістю або всіма елементами системи [30].

Європейський центральний банк розглядає системний ризик як ризик настання і поширення істотної системної події, яка негативно впливає на велику кількість системоутворюючих фінансових посередників або ринків [31].

У Великобританії системні ризики – це ризики для стабільності всієї або значної частини фінансового сектора, викликані особливостями будови фінансових ринків або розподілу ризиків у фінансовому секторі, а також нестійким рівнем зростання кредитного важелю, боргу або кредиту [32].

За іншим розумінням системний ризик визначено як ймовірність небажаних каскадних процесів у фінансових мережах, що виникають від зовнішньої стратегічної взаємодії агентів або від значних несподіваних подій [33]. Н. Н. Каурова визначила, що у цьому підході не враховується той факт, що в умовах метастабільності фінансової системи поняття системного ризику істотно змінилося і повинно враховувати мікроскопічні властивості глобальних фінансових і нефінансових систем. Нею акцентується увага на тому, що у понятті системного ризику, крім зовнішнього аспекту виникнення, доцільно враховувати ймовірність виникнення вірусних ефектів, переважно, ендегенного характеру, та їх пе-

редачу за допомогою ефектів каскаду на всю систему, або виникнення загального шоку системи і, як наслідок, відмова або розпад всієї фінансової системи / всього ринку [34].

Базуючись на підході Н. Н. Каурової, Джорджа Кауфмана та Кеннета Скотта, вважаємо, що системний ризик банківської системи має розглядатися як її макрорівність, що виникає внаслідок нелінійної взаємодії її елементів на мікрорівні, посилюється зовнішніми чи внутрішніми шоками, призводить до дестабілізації та може мати значний негативний вплив на реальний сектор економіки.

За результатами дослідження зроблені такі висновки:

1. Уточнено сутність поняття «банківська система» як об'єкта ДРБС та визначено, що його доцільно розглядати інтегровано, поєднавши системний та інституційний підходи, виділяючи мікрорівень (банківська система в розрізі елементів, що її формують) та макрорівень (банківська система як система з притаманними їй системними властивостями та ефектами).

2. Виявлено, що банки як об'єкт регулювання на мікрорівні необхідно розглядати як інститут, тобто як клас, безліч організацій певної якості з урахуванням рівня їх однорідності, рівень якої визначатиме вид регулювання (уніфіковане, персоніфіковане чи збалансовано-диференційоване).

3. Обґрунтовано, що для формування об'єктного поля ДРБС на мікрорівні доцільно базуватися на інституційному підході з елементами системного, та включати до об'єктів ДРБС банки, філії іноземних банків, банківські об'єднання з виділенням спеціалізованих та системно важливих банків. На макроекономічному рівні об'єктом ДРБС пропонуємо визначати банківську систему за системним підходом з притаманними їй системними властивостями та ефектами, в тому числі системним ризиком банківської системи.

Список використаних джерел

1. Устьянцев А. И. Совершенствование финансово-правового регулирования банковской деятельности в Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.14 / Устьянцев Андрей Игоревич. — М., 2010. — 201 с.
2. Лобозинська С. М. Правове регулювання банківської діяльності в Україні / С. М. Лобозинська // Науковий вісник. — 2006. — Вип. 16.2. — С. 190—194.

3. Мороз А. М. Банківська енциклопедія / за ред. А. М. Мороза. — К. : Ельтон, 1993. — 328 с.
4. Онищенко В. О. Основи банківської справи : навч. посібник / В. О. Онищенко. — Полтава : ПДТУ, 1999. — 163 с.
5. Дзюблюк О. В. Банківська система України : становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів : монографія / О. В. Дзюблюк, Б. П. Адамик, Г. Р. Балянт [та ін.] ; за ред. О. В. Дзюблюка. — Тернопіль : Астон, 2012. — 358 с.
6. Стрельбицька Л. М. Основи безпеки банківської системи України та банківської діяльності / М. П. Стрельбицького. — К. : Кондор, 2004. — 600 с.
7. Затварська О. О. Банківська система України та основні напрями її розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Затварська Олена Орестівна. — Київ, 2004. — 19 с.
8. Костюченко О. А. Банківське право : навч. посібник / О. А. Костюченко. — К. : КНЕУ, 1999. — 168 с.
9. Лубинда Х. Развитие российской банковской системы в условиях глобализации экономики : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.08 / Лубинда Хаабазок. — Ростов-на Дону, 2009. — 192 с.
10. Шихахмедов Р. Г. Современные банковские системы и тенденции их развития : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Р. Г. Шихахмедов. — М., 2007. — 167 с.
11. Константинова Е. М. Государственное регулирование экономических отношений в современной банковской системе : дисс. ... канд. эк. наук : 08.00.01 / Константинова Елена Михайловна. — Казань, 2008. — 146 с.
12. Савлук М. І. Гроші та кредит : підручник / за ред. М. І. Савлука. — К. : КНЕУ, 2001. — 599 с.
13. Стельмах В. С. Енциклопедія банківської справи України : довідкове видання / ред. В. С. Стельмах (голова) та ін. — К. : Молодь, ін. Юре, 2001. — 680 с.
14. Мордань Є. Ю. Сутність, роль та значення банківської системи на сучасному етапі / Є. Ю. Мордань // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки» / Університет економіки і підприємництва. — Хмельницький, 2012. — Вип. 4(14). — С. 339—344.
15. Дроздовская Л. П. О банковской системе с точки зрения общей теории систем [Электронный ресурс] / Л. П. Дроздовская // Режим доступа : http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2011/Economics/1_88338.doc.htm.
16. Тиркала Р. І. Банківська справа : навч. посібн. / за ред. Р. І. Тиркала. — Тернопіль : Карт-бланш, 2001. — 314 с.
17. Масленченков В. В. Національні банківські системи / В. В. Масленченков, Ю. А. Соколов // Банки та банківські системи. — 2006. — № 3. — С. 4—16.
18. Колодій О. А. Державне регулювання банківської системи в умовах трансформації економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Колодій Олена Анатоліївна. — Львів, 2008. — 20 с.
19. Дынников Е. А. Прогнозирование нестабильности и обеспечение устойчивости банковской системы России : автореф. дисс. на соискание уч. степ. канд. экон. наук : спец. 08.00.08 «Финансы, деньги и кредит» / Евгений Александрович Дынников. — Орел, 2011. — 23 с.
20. Д'яконова І. І. Теоретико-методологічні основи функціонування банківської системи України : монографія / І. І. Д'яконова. — Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. — 400 с.

21. Мордань Є. Ю. Об'єктне поле регулювання банківської системи на мікрорівні / Є. Ю. Мордань // Збірник тез XIV Міжнародної науково-практичної конференції аспірантів та студентів «Теоретичні та прикладні аспекти аналізу фінансових систем» (26–27 березня 2014 року) / Львівський інститут банківської справи Національного банку України. — Львів, 2014. — С. 295–297.
22. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] // Закон України від 07.12.2000 № 2121-III / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
23. Про порядок регулювання діяльності банків України [Електронний ресурс] // Інструкція, затверджена постановою Правління Національного банку України від 26.09.2001 № 368 / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0946-05>.
24. Global systemically important banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement [Electronic resource] / Consultative Document // Basel Committee on Banking Supervision — July 2011. — Access mode : <http://www.bis.org/publ/bcbs207.pdf>.
25. Концепція реформи банківської системи України до 2020 року [Електронний ресурс]. — 2014. — Режим доступу : www.nabu.com.ua/Documents%20NABU/povivnalna.docx.
26. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : монографія / Л. О. Примостка. — К. : КНЕУ, 2002. — 316 с.
27. Семенов А. Ю. Взаємодія банківського і реального секторів економіки України: основні тенденції / А. Ю. Семенов // Финансы, учет, банки. — 2010. — № 1 (16). — С. 181–188.
28. Уразова С. А. Эволюция банковских систем: теория, методология исследования и российская практика : дисс. ... доктора экон. наук : 08.00.08 / Светлана Александровна Уразова. — Ростов-на-Дону, 2011. — 420 с.
29. G10 Report on Consolidation in the financial sector [Electronic resource] // Organization for Economic Cooperation and Development. — January 2001. — Access mode : <http://www.imf.org/external/np/g10/2001/01/Eng/>.
30. Kaufman G. What is Systemic Risk, and do Bank Regulators Retard or Contribute to it? [Electronic resource] / G. Kaufman, K. Scott. — 2010. — Access mode : http://www.independent.org/pdf/tir/tir_07_3_scott.pdf.
31. The concept of systemic risk. Special Feature in the December Financial Stability Report [Electronic resource] // European Central Bank. — 2009. — Access mode : https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2009/html/sp091210_1.en.html.
32. A new approach to financial regulation: building a stronger system [Electronic resource] // The Financial Secretary to the Treasury by Command of Her Majesty. — 2011. — Access mode : http://www.hm-treasury.gov.uk/d/consult_newfinancial_regulation_170211.pdf.
33. Lorenz J. Systemic Risk in a Unifying Framework for Cascading Processes in Networks / J. Lorenz, S. Battiston, F. Schweitzer // European Physical Journal B. — 2009. — vol. 71. — no. 4. — P. 441–460.
34. Каурова Н. Н. Системные риски в новой экономике [Электронный ресурс] / Н. Н. Каурова // Вопросы инновационной экономики. — 2011. — № 8 (8). — С. 3–9. — Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/14573>.

YEVHENIIA MORDAN
Sumy

DEFINITIONS OF THE ESSENCE OF «BANKING SYSTEM» AND ITS ELEMENTS AS OBJECTS OF STATE REGULATION

The article considers the essence of the concept of «banking system» for institutional and systematic approach and defines that the banking system as an object of state regulation should be considered integrated, combining these two approaches and highlighting micro and macro level. The banking system was considered in the context of elements that form it at the micro level, and as a system with its inherent properties at the macro level. The article describes the elemental composition of the banking system as an object of state regulation in accordance with these levels. The paper substantiates necessity of application of an individual approach to regulation homogeneous group of banks that are grouped according to certain criteria.

Key words: banking, government regulation, object of regulation, systemic risk, properties of the banking system.

ЕВГЕНИЯ МОРДАНЬ
г. Сумы

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА» И ЕЕ ЭЛЕМЕНТОВ КАК ОБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В статье рассмотрена сущность понятия «банковская система» в рамках институционального и системного подходов. На микроуровне банковскую систему рассмотрено в разрезе элементов, которые ее формируют, а на макроуровне – как систему с присущими ей системными свойствами. Выделено и охарактеризовано элементный состав банковской системы как объект государственного регулирования. Обоснована необходимость применения индивидуального подхода к регулированию однородной группы банков.

Ключевые слова: банковская система, государственное регулирование, объект регулирования, системный риск, свойства банковской системы.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2016

Розділ 2

ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ

УДК 658.81:658.7

СЕРГІЙ ВОЙТОВИЧ

м. Луцьк

gnidawa@ukr.net

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ВІДНОСИН ІЗ СПОЖИВАЧАМИ ПОСЛУГ У СИСТЕМІ ЗВОРТНЬО-ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ САНАТОРНО-КУРОРТНИМИ ЗАКЛАДАМИ

У статті представлено теоретичні та прикладні засади процесу формування та розвитку відносин санаторно-курортних закладів із споживачами послуг. Здефініювано сутність відносин закладу послуг із споживачами; визначено чинники, що впливають на розвиток, структуру та вартість відносин сервісного закладу із споживачами; представлено місце відносин із споживачами у системі зворотньо-логістичного управління санаторно-курортними закладами.

Ключові слова: відносини із споживачами послуг; CRM-система; формування і розвиток відносин; зворотньо-логістичне управління; санаторно-курортні заклади.

Ефективне функціонування в ринковому середовищі в умовах постійної зміни кон'юнктури ринку та запитів споживачів ставить вимогу закладам сфери послуг застосування найбільш раціональних методів і концепцій управління такими закладами у поєднанні із використанням найбільш дієвих інструментів залучення та утримання на майбутнє споживачів послуг. Процесний підхід до управління санаторно-курортними закладами розглядає однією із прерогатив – моделювання та реалізацію відносин із споживачами таких послуг.

Використання зворотньо-логістичного управління санаторно-курортними закладами, що забезпечує найвищий щабель задоволення потреби споживача, у своїй суті передбачає не лише залучення споживачів до окремого закладу сервісних послуг, але й формування і розвиток на довгостроковій основі відносин із ними.

Застосування інструментів розвитку відносин із споживачем послуги дозволить формалізувати та автоматизувати реалізацію багатьох управлінських процедур та прийняття ефективних рішень у санаторно-курортних закладах.

У сучасній науковій літературі із управління та маркетингу відносин не достатньо уваги приділено питанням ефективної взаємодії санаторно-курортних закладів із споживачами до моменту, у процесі та в час після одержання послуг, що і обґрунтовує актуальність вибраного напрямку досліджень.

Дослідження теоретичних засад реалізації взаємодії підприємств із споживачами розглянуто в працях вітчизняних та закордонних вчених: Л. В. Балабанової, К. Бендапуді, Л. Беррі, П. Гембла, П. Ф. Друкера, Л. А. Мороз. Питання реалізації ефективних концепцій CRM менеджменту сервісних підприємств знайшли відображення в працях: І. В. Альшиної, О. С. Жданової, Е. Пейна, В. П. Пилипчука. Недостатньо уваги, однак, приділено прикладним засадам ефективної реалізації відносин із споживачами послуг санаторно-курортними закладами.

Метою статті є формування науково-практичних рекомендацій щодо розвитку відносин із споживачами послуг у системі зворотньо-логістичного управління санаторно-курортними закладами. Це передбачає дослідження питань:

- встановити сутність відносин санаторно-курортного закладу із споживачами;
- ідентифікувати чинники, що впливають на формування, розвиток, структуру та вартість відносин сервісного закладу із споживачами;
- розглянути моделі відносин із споживачами послуг;
- визначити місце відносин споживачами у системі зворотньо-логістичного управління санаторно-курортними закладами;
- сформулювати пропозиції щодо розвитку стійких довготривалих відносин із споживачами послуг.

Розвиток ринкових відносин між надавачами послуг (сервісними закладами) та споживачами таких послуг сформував низку базових категорій, таких як [1; 48]: вартість товарної марки, лояльність та прихильність споживача до сервісного закладу, конкурентні переваги, тощо. Усі ці поняття є складовими управлінських процесів реалізації відносин закладу послуг із споживачами. Тому, основою ефективного функціонування закладу послуг на ринку є ефективна реалізація відносин із споживачами послуг. Можна стверджувати, що це дозволило сформувати окремий вид капіталу – капітал відносин із споживачами послуг.

Відносини із споживачами послуг (CRMсистема) [11] – це концепція управління взаємовідносинами послугонадавача із послугонабувачами, що направлена на вивчення ринку і конкретних потреб клієнтів з метою забезпечення ефективної діяльності закладу

послуг через побудову підтримання стабільних відносин із споживачами послуг.

Такі «відносини» [8] необхідно розглядати у різних площинах – економічній, маркетинговій, правовій, управлінській та організаційній. Зокрема, вартісний підхід трактування «відносин» формує капітал відносин (нематеріальні активи закладу послуг); маркетинговий підхід розуміє «відносини», як стосунки між учасниками ринку (в тому числі сервісних закладів і споживачів); правовий підхід розглядає «відносини», як правовий вимір власності на послуги; підхід щодо управління процесами задоволення потреб споживачів у послугах – «відносини» одержання чи набуття послуг; організаційний підхід розглядає «відносини», як реалізацію взаємодії того ж сервісного закладу і споживача його послуг.

Підґрунтям до розвитку «відносин із споживачами» були сформовані теорії, концепції та моделі: теорія трансакційних витрат; теорія вартості підприємства; ресурсно-орієнтована теорія підприємства; теорія вартості споживача; концепції діяльності підприємств, що базуються на відносинах; концепція маркетингу відносин і партнерського маркетингу; моделі конкурентних переваг, тощо [2; 164].

Розглядаючи такі базові засади, можемо стверджувати, що «відносини із споживачами» характеризуються [7] окрім звичлих характеристик (тривалістю в часі, постійністю, продуктивністю, стабільністю), так і спеціальними (вартісним вимірюванням, унікальністю,

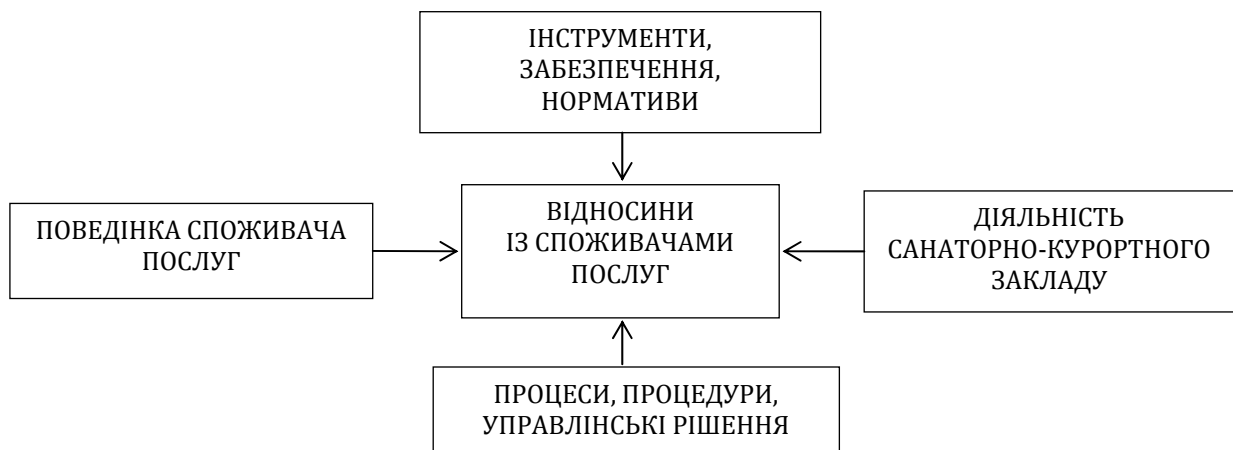


Рис. 1. Схематичне зображення «відносин санаторно-курортного закладу із споживачами послуг» в процесі задоволення їх потреб

специфічністю в конкретних ситуаціях, важкістю до наслідування і копіювання, організаційною субституційністю, обмеженою мобільністю, нематеріальністю, тощо).

Схематично «відносини санаторно-курортного закладу із споживачами послуг» в процесі задоволення їх потреб можна представити у такому вигляді (рис. 1).

Управління відносинами санаторно-курортних закладів із споживачами є складним диференційованим управлінським процесом, що визначається багатьма різновекторними чинниками впливу, відповідно до багатогранності даного економічного і управлінського поняття. Міцність зв'язків, тривалість відносин, залежність споживача від санаторно-курортного закладу і навпаки, економічність таких відносин є характеристиками, що формуються всередині підприємства, індивідуальним типом споживацької поведінки на ринку послуг, суспільним та регулюючим зовнішнім впливом, створеними можливостями та умовами щодо набуття та одержання таких послуг [3].

До чинників, що визначають ефективність і регулюють відносини споживача санаторно-курортних послуг із надавачем таких послуг відносяться [6]:

1) внутрішні для споживача: психологічні (мотивація, сприйняття, засвоєння, переконання, лояльність, ставлення); особистісні (вік, стать, професія, сімейний статус, освіта, рівень доходів, стиль життя); фізіологічні (потреба в санаторно-курортних послугах, частота одержання послуги, фізіологічна культура, етап життєвого циклу споживача послуг);

2) зовнішні для споживача: соціокультурні (соціальна роль і статус, референтні групи, культура і субкультура, релігія, сім'я);

3) керовані чинники для закладу послуг: маркетингові (інструментальні, маркетингу відносин, е-маркетингу); організаційні (норми правила та процедури обслуговування, взаємодії із споживачем послуги); інформаційного впливу (інформаційного обслуговування, інформаційної взаємодії, пропаганди, лояльності); міжособових відносин (поваження, переконання, ступінь впливу);

4) некеровані зовнішні чинники: правові (законодавчі акти щодо діяльності санаторно-

курортних закладів, щодо якості обслуговування споживачів); політичні (політична ситуація); економічні (рівень доходів та економічний стан в державі, ступінь економічної нестабільності); інші макрочинники (науково-технічні, географічні); ситуаційного впливу (поведінкові та зміни обставин у покупця, організаційна культура та культура обслуговування послугонадавачем).

Практична реалізація процесів управління відносинами із споживачами послуг здійснюється на основі сформованих моделей, які найчастіше: відображають процеси, інструменти, процедури, рішення, взаємозв'язки, інформаційні потоки; базуються на досягненні рівноваги систем вартості і цінностей послугонадавача та послугонабувача; поєднують у собі економічні, управлінські, соціальні, психологічні, фізіологічні та медико-реабілітаційні категорії; служать основою для реалізації механізмів, стратегій, процедур та дій.

Залежно від стану та характеристик системи «цілі-способи досягнення-результати», в науковій літературі виокремлюють такі підходи до формування моделей відносин закладу послуг із споживачами: процесуальний, ієрархічний, системний, комплексний, факторний, суб'єктний, поведінковий [4].

Формування і реалізація окремої моделі відносин із споживачами послуг, відповідно до зазначених підходів, є диференційованою від умов та повністю залежить від обраної санаторно-курортним закладом концепції управління, а тому – відображає характеристики системи менеджменту такого закладу. Розробка та застосування такої моделі відносин зі споживачами послуг визначається способом функціонування санаторно-курортного закладу у ринковому середовищі та організаційною і виробничою культурою обслуговування.

Одним із ефективних підходів до управління санаторно-курортними закладами, запропонованих нами, є підхід, що базується на поєднанні вигоди споживача послуг (максимальне, найбільш повне і якісне, визначене конкретним часом задоволення потреб споживачів послуг) та надавача послуг (ефективна діяльність, одержані фінансові результати, завантажені операційні місця,

тощо) шляхом відповідної організації залучення споживачів в операційну систему обслуговування. Мова йде про управління потоками споживачів санаторно-курортних послуг на засадах оптимізації таких потоків, яку дістало назву зворотньо-логістичне управління санаторно-курортними закладами.

Одним із компонентів такого управління, який визначає ефективність процесів надання послуг і відображає якісне сприйняття та оцінювання споживачем результатів таких процесів є управління відносинами із консументами санаторно-курортних послуг.

Місце відносин із споживачами послуг в системі зворотньо-логістичного управління санаторно-курортним закладом представлено на рис. 2.

Дана схема ілюструє процес надання послуг санаторно-курортним закладом, в якому розвиток відносин із споживачами починається на стадії пошуку споживачем послуг¹ відповідного закладу-надавача послуг, протікає під час здійснення закладом операційної діяльності та забезпечує утримання і інформаційну підтримку споживача послуг² після

надання послуги. Таким чином, практично по усіх стадіях взаємодії санаторно-курортного закладу із споживачем послуги обґрунтовуємо необхідність формування і розвитку «відносин із споживачем послуги».

Реалізація процесів і процедур формування і розвитку відносин санаторно-курортних закладів із споживачами послуг повинна відображати не ситуаційно-хаотичне та різнорідне до умов виникнення і реалізації підґрунтя, а бути чітко окресленою та базуватись на взаємовигідних засадничих умовах і принципах.

Взаємодія послугонадавача та послугонабувача в системі зворотньо-логістичного управління такими закладами повинна будуватись на таких засадах [5; 9; 10]:

- пріоритетності цілей – кожен учасник взаємодії реалізовує ситуаційний чи поведінковий підхід до реалізації власних цілей;
- інтерактивної взаємодії – налагодження та розвиток стійкого постійного зв'язку послугонадавача та послугонабувача;
- взаємозалежності – взаємної зацікавленості реалізації можливостей послугонадавачем та послугонабувачем;



Рис. 2. Місце відносин із споживачами послуг в системі зворотньо-логістичного управління санаторно-курортним закладом

- взаємної довіри – гарантії забезпечення якості, об'єктивності, інформованості, виконання зобов'язань та регулювання вирішення конфліктних ситуацій;
- індивідуальності взаємодії – реалізації принципів та засад індивідуального підходу до споживача, усвідомлення важливості і вартості споживача;
- зацікавленості у відносинах – створення системи мотивації для послугонабувача, зацікавленість персоналу у набутті нових знань і вмінь щодо впровадження інновацій;
- диференціації – індивідуалізація форм і методів взаємодії послугонадавача та послугонабувача;
- конфіденційності – гарантії нерозголошення інформації.

Дотримання засадничих умов взаємодії послугонадавача та послугонабувача в системі зворотньо-логістичного управління санаторно-курортними закладами дозволить диференційовано та ефективно реалізовувати процеси і процедури формування і розвитку відносин із споживачами таких послуг.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що дане наукове дослідження дозволило окреслити такі найбільш загальні результати. З'ясовано, що під «відносинами із споживачами послуг» (CRMсистемою) розуміємо концепцію управління взаємовідносинами послугонадавача із послугонабувачами, що направлена на вивчення ринку і конкретних потреб клієнтів з метою забезпечення ефективної діяльності закладу послуг через побудову підтримання стабільних відносин із споживачами послуг.

До чинників, що регламентують «відносини із споживачами послуг» відносимо такі групи: 1) внутрішні для споживача: психологічні, особистісні, фізіологічні; 2) зовнішні для споживача: соціокультурні; 3) керувані чинники для закладу послуг: маркетингові, організаційні, інформаційного впливу та міжособових відносин; 4) некерувані зовнішні чинники: правові, політичні, економічні, інші макрочинники, ситуаційного впливу.

Залежно від стану та характеристик системи «цілі-способи досягнення-результати», виокремлюємо такі підходи до формування моделей «відносин закладу послуг із споживачами»: процесуальний, ієрархічний, систе-

мний, комплексний, факторний, суб'єктний, поведінковий.

Визначено, що місце «відносин із споживачами послуг» в системі зворотньо-логістичного управління стосується реалізації усіх стадій обслуговування споживача: починається на стадії пошуку споживачем послуг¹ відповідного закладу-надавача послуг, протікає під час здійснення закладом операційної діяльності та забезпечує утримання і інформаційну підтримку споживача послуг² після надання послуги.

Взаємодія послугонадавача та послугонабувача в системі зворотньо-логістичного управління такими закладами повинна будуватись на таких засадах: пріоритетності цілей; інтерактивної взаємодії; взаємозалежності; взаємної довіри; індивідуальності взаємодії; зацікавленості у відносинах; диференціації та конфіденційності.

Перспективними напрямками подальших досліджень щодо формування і розвитку відносин санаторно-курортних закладів із споживачами послуг, на основі представлених досліджень, повинні бути: розробка практичних рекомендацій щодо реалізації «відносин із споживачами послуг», а також формування моделей відносин санаторно-курортного закладу із споживачами послуг залежно від ринкових ситуацій та обраних стратегій.

Список використаних джерел

1. Алешина И. В. Поведение потребителей : [учеб. пособие для вузов] / И. В. Алешина. — М. : ФАИР-ПРЕСС, 2000. — 384 с.
2. Балабанова Л. В. Маркетинг відносин в системі управління підприємством : монографія / Л. В. Балабанова, С. В. Чернишева / МОНУ, ДонНУЕТ імені М. Тугана-Барановського. — Донецьк : [ДонНУЕТ], 2009. — 280 с.
3. Bendapudi. Customer's motivations for main taining relation ships with service providers. / Bendapudi, Neeli, Berry, L. Leonard // Journal of Retailing, 73 #1, 1997. — PP. 15—38.
4. Berry L. L. Relation ship Marketing, in: Emerging Perspectives on Services Marketing / L. L. Berry, G. L. Shostak, and G. Upah, eds. — Chicago : AMA, 1983. — PP. 25—28.
5. Гэмбл П. Маркетинг взаимоотношений с потребителем / П. Гэмбл, М. Стоун, Н. Вудкок ; пер. с англ. В. Егорова. — М. : ФАИР-ПРЕСС. — 2002. — 512 с.
6. Drucker. Peter F. Developing Buyer Seller Relations hips. The Essential Drucker. Ch. 7 Management's New Paradigms, Butter worth Heinemann, Oxford. 2001. Dwyer, F. Robert, Paul H. Schurr, and Sejo Oh., Journal of Marketing, 51 #2, 1987. — PP. 11—27.
7. Жданова О. С. Комплексний підхід до формування маркетингової політики промислового підп-

- риємства на основі аналізу взаємовідносин. / О. С. Жданова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. — Вип. 26 (1). — Черкаси : ЧДТУ, 2010. — С. 181—186.
8. Мороз Л. А. Маркетинг відносин: проблеми понятійного апарату / Л. А. Мороз, Ю. М. Князик // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2007. — № 605. — С. 96—103.
9. Пейн Э. Руководство по CRM. Путь к совершенствованию менеджмента клиентов / Э. Пейн. — «Гревцов Паблшер». — 2007. — 384 с.
10. Пилипчук В. П. Маркетингове та інформаційне забезпечення формування та реалізації бізнес-рішень на основі впровадження CRM-технологій / В. П. Пилипчук, О. В. Данніков, О. В. Кирилова // Вісник Хмельницького національного університету. — Вип. 6. — Хмельницький, 2009. — С. 80—84.
11. Система управления взаимоотношениями с клиентами. Электронная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://ru.wikipedia.org/wiki/ Система управления взаимоотношениями с клиентами](http://ru.wikipedia.org/wiki/Система_управления_взаимоотношениями_с_клиентами).

SERGI VOITOVYCH
Lutsk

FORMING AND DEVELOPMENT THE RELATIONSHIPS BETWEEN CONSUMERS OF SERVICES AND SANATORIUM-HEALTH RESORT INSYSTEM OF RECIPROCATING LOGISTICS MANAGEMENT

In this scientific article process of forming and development the relations between consumers of services and sanatorium-helthresorts has presented on the oretical and applied lewel. Inparticular, the essence of relations between resorts of services and consumers has established; factors, which in fluence on forming, development, structure and costofrelations between resorts of services and consumers have identified; models of relation ships with the consumers of services have considered; the place of relation ships with consumers has presented in the sanatorium and health resort system's of reciprocating-logistics management; proposals to development of proof and long duration relations hipswith the consumers of services have formed.

Key words: relation swith the consumers of services; CRM-system; forming and development the relations; reciprocating-logistics management; sanatorium and health resort establishments.

СЕРГЕЙ ВОЙТОВИЧ
г. Луцк

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ВОЗВРАТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ

В статье представлены теоретические и прикладные положения процесса формирования и развития отношений санаторно-курортных заведений с потребителями услуг. Рассмотрена сущность отношений заведения услуг с потребителями; определены факторы, которые влияют на развитие, структуру и стоимость отношений сервисного заведения с потребителями; представлено место отношений с потребителями в системе возвратно-логистического управления санаторно-курортными заведениями.

Ключевые слова: отношения с потребителями услуг; CRM-система; формирование и развитие отношений; возвратно-логистическое управление; санаторно-курортные заведения.

Стаття надійшла до редколегії 09.12.2016

УДК 658.016

ЛАРИСА КАРАЩУК

м. Миколаїв

karashchuk.larisa@mail.ru

УЗГОДЖЕНІСТЬ СТРАТЕГІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК УМОВА ПІДТРИМКИ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН В ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті досліджено суть організаційної культури, її вплив на впровадження організаційних стратегій. Доведено необхідність узгодження місії, візії, філософії, цілей організації, її стратегії та культури. Досліджено зовнішні та внутрішні рушійні сили організаційних змін; здійснено систематизацію стратегій формування інтелекту організаційної культури лідерами. Розширено характеристики здорової культури організації та сформульовано її переконання.

Ключові слова: організаційна культура, організаційна стратегія, узгодженість, організаційні зміни.

Кожен рік компанії інвестують мільйони у стратегії зростання, такі як злиття, поглинання, глобальні експансії та проникнення на нові ринки. Проте, лише частина їх отримує результати, на які вони сподівалися. Успішне виконання стратегії, у значному ступені, залежить від наявності відповідної культури. Але, зміна культури, яка склалася в організації, є нелегким завданням для будь-якої фірми. Культура глибоко вкорінена у цінностях, припущеннях, поведінці та відносинах. Метою трансформації культури організації є збереження тих аспектів, які роблять компанію сильною, та одночасна зміна будь-яких звичок, які перешкоджають стратегічним змінам.

Без узгодженості між організаційною культурою та організаційною стратегією, жоден, навіть самий ідеальний стратегічний план ніколи не буде повністю реалізований, скільки узгодженість – це клей, який робить стратегію здійсненою. Узгоджені організації роблять речі швидше, з меншими зусиллями та кращими результатами, вони більш гнучкі і краще реагують на зміни умов ведення бізнесу. У кінцевому підсумку, високий рівень узгодженості між організаційною стратегією та організаційною культурою має важливе значення для досягнення кращих виробничих результатів.

Існує чимало визначень організаційної культури, але багато дослідників погоджуються, з тим, що організаційна культура, це загальна для більшості працівників система

цінностей, переконань та поведінки [1, 2, 3]. Е. Шейн вважав, що організаційна культура проявляється у типових характеристиках організації. Вона базується на наборі базових припущень, які настільки добре працювали в минулому, що визнані дієвими в межах організації. Ці припущення підтримуються та зберігаються в безперервному процесі взаємодії співробітників організації, в якості правильної системи сприйняття та розгляду організаційних проблем, які виникають під час адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції [4, 18]. На думку Е. Шейна, культура являє собою динамічний процес, обумовлений взаємодією у групі, який сприяє певній поведінці керівництва. Вона включає в себе «набір структур, процедур, правил і норм, що регулюють і обмежують поведінку». Ще одне успішне, а можливо й більш специфічне визначення організаційної культури було дано Е. Клеве та ін., відповідно до нього: «Організаційна культура являє собою набір цінностей, символів і ритуалів, які поділяють члени фірми і, які описують механізми вирішення внутрішніх проблеми управління та демонструють як це пов'язано з клієнтами, постачальниками і навколишнім середовищем» [5].

В. М. Тарп виділив деякі спільні риси між визначеннями, які були дані організаційній культурі протягом багатьох років. Перш за все, всі вони включають в себе концепцію спільного використання, вказуючи, що організаційна культура розроблена в межах груп (навіть

маленьких). По-друге, організаційна культура розглядається як соціальна конструкція, яка пов'язує організацію з працівниками, місцем розташування, історією, робочим середовищем і конкретними подіями. Нарешті, багато визначень мають на увазі, що організаційна культура є багатовимірною і багаторівневою і включає в себе безліч когнітивних та символічних шарів [6].

Метою статті є наукове теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо узгодження організаційної стратегії та організаційної культури для досягнення більш ефективного впровадження стратегічних змін в організації

В ідеальному світі основна філософія організації, її мета та візія у високому ступені підтримується персоналом і спрямовують всі стратегії і дії. Проте, в реальній економіці, таке буває дуже рідко. Деякі організації втрачають з поля зору свою основну мету через швидке розширення, злиття і поглинання або через високу плинність кадрів. Для інших, можливо, міцна візія існувала тільки короткий час на стадії запуску, і була розмита, в міру дозрівання компанії або передачі права власності в руки віддалених акціонерів. Можливе й таке, що групове мислення було запропоновано для підтримки бізнес-моделі, і коли індивідуальна ідентичність була розмита в процесі, характер компанії був підірваний. Для того, щоб основна організаційна філософія, мета і візія спрямовували всі організаційні стратегії і дії, організації повинні повернутися до своїх основ і заглибитися у корпоративний дух. Тільки тоді вони зможуть сформулювати:

- Для чого існує організація, чому вона служить (основна мета організації).
- Хто вони та що вони символізують (основна філософія організації).
- Куди вони йдуть (візія організації).
- Як вони опиняться там (відповідні стратегії).

Багато компаній ускладнюють це завдання плутаючи візію та філософію, філософію та цілі, стратегії та цілі і так далі. Але, без чіткого відчуття ідентичності, розуміння того, де організація повинна опинитися і як вона збирається туди потрапити, будь-які зусилля

з управління змінами можуть легко розчинитися в переліку заплутаних і несумісних проєктів, які, в кінцевому підсумку вступають в конкуренцію за ресурси і зменшують цінність організації.

З огляду на те, що корпоративна культура впливає з корпоративної філософії і є інструментом реалізації стратегії, варто переглянути ці ключові поняття.

Основна мета констатує, чому організація прийшла в бізнес і в чому полягає її унікальний внесок в ринок і суспільство. У загальних рисах її можна витлумачити як відповідальне надання товарів і послуг, але що це означає на практиці для кожної окремої організації є унікальним. За словами Колінза та Пораса [7] основна мета організації, як дороговказ – вічно переслідувана, але так і недосяжна. Вона надихає на зміни, стимулює прогрес і часто передається у вигляді типового для банера слогана. Для повторного поєднання організації з її основною метою, можливо, буде потрібно повернутися до архівів компанії і знову відкрити для себе основні концепції – в першу чергу, з чого це все починалося і який початковий вигляд мало. Якщо організація була створена у радянський період або у період становлення нової економічної та політичної парадигми, то цілком можливо, що основну мету потрібно змінити, щоб задовольнити потреби більш широкого кола стейкхолдерів і сучасного бізнес середовища

Основна філософія організації є системою етики та цінностей, які визначають характер організації та її ключові компетенції. Етичні принципи узгоджуються з моральним компасом кожної людини, в той час як цінності компанії відображають технічні аспекти культури організації. Цінності компанії можуть набувати форму компетенцій (наприклад, лідерство) або принципів (наприклад, «Не знищ нову ідею продукту»).

Як правило, співробітники організації, рідко дотримуються підтримуваних організацією принципів і цінностей, і рідко вступають з ними в резонанс. Єдиним способом, який дозволяє отримати точну картину реальних основних принципів і цінностей організації, є проведення поглибленої оцінки корпоративної культури.

Коли філософія, яку підтримує організація є правильним і справжнім портретом організації, переконання і вихідні посилки є очевидними та впливають з основних принципів і цінностей. Оскільки система переконань та припущень досить широка, деякі ключові переконання, що стосуються конкретних людей, місць і речей, повинні бути сформульовані в інтересах нинішньої управлінської команди і персоналу в цілому. Наприклад, те, що стосується організаційних переконань про основну мету організації, суті різноманітності, або викривального інформаторства. Те, як корпоративна культура сприймає ключові питання, матиме наслідки, оскільки буде визначати, як співробітники будуть реагувати в момент істини.

Формулювання візії – це просто опис прагнень організації та її спрямованість. Вона буде включати в себе довгострокові цілі і опис того, як буде виглядати досягнення цієї мети. Візія визначається як технологія, засоби, вміння та інші ресурси, які виділяються. Відомим прикладом є візія, яку сформулював Генрі Форд у 1908 році: «Я буду будувати автомобілі для безлічі людей. Ціна буде настільки низькою, що кожна людина з пристойною заробітною платою ... зможе дозволити собі купити автомобіль і насолоджуватися разом із сім'єю великими просторами нашого світу ... Коли я закінчу свій труд, будь-хто зможе мати автомобіль і отримає його. Коні зникнуть з наших доріг, автомобіль буде сприйматися як даність ... і велика кількість людей отримає роботу і гідний заробіток».

Після того, як організація підтвердила свою індивідуальність, разом зі своїми прагненнями, для керівної команди настає час для того, щоб організувати наради зі стратегічного планування. Це дозволить їм обміркувати, як вони будуть перетворювати візію в реальність, залишаючись вірними своїй основній меті та філософії. Дозволить отримати поточну інформацію, яка буде висвітлювати критичні проблеми, з якими зустрінеться організація, при виконанні стратегічного плану.

Впливи зовнішнього середовища, які перешкоджають конкурентоспроможності організації, стають рушійною силою змін. Мак-

роекономічні тригери включають політичні, економічні, технологічні, екологічні та нормативні елементи. Вони знаходяться поза контролем організації і якщо керівна команда не сприймає змін, перш ніж вони стануть реальністю, будь-яка відповідь на ці тригери буде являти собою незаплановані зміни.

Проблеми, які можуть виникати, включають безліч першочергових завдань, таких як: питання фінансування, нової продукції і сервісних можливостей, зміна норм або зміна поведінки споживачів та інші.

Будь-який чинник внутрішнього середовища, який впливає на спосіб здійснення організацією своєї діяльності, є також рушійною силою змін. Внутрішні сили включають в себе інертні структури, такі як технологія, політика, процеси, системи та структури, а також питання, пов'язані з людським ландшафтом. Наприклад, тригери для зміни людського ландшафту можуть включати в себе: зміни в управлінській команді (особливо, коли новий генеральний директор прийшов ззовні і вводить новий спосіб ведення справ); висока плинність кадрів, прогули, утиски, страйки, негативний зворотний зв'язок за результатами досліджень та фокус-груп; низькі стандарти якості; погані стандарти обслуговування, а також відсутність інноваційних продуктів і послуг. Всі ці проблеми проявляються в організаційній культурі і відображаються на її «здоров'ї». У деяких випадках культура може бути токсичною з моральної точки зору, а в інших – вона може виглядати здоровою в цьому сенсі, але з точки зору системи – може бути перевантажена традиціями. Якщо будь-який з цих елементів гальмує організацію в її прагненні прийняти зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, він становить небезпеку для управління.

Оскільки внутрішні сили, які підштовхують до змін мають організаційне походження, вони знаходяться під контролем керівної команди та надають чудову можливість створення майбутньої конкурентної бази. Проте, ці проблеми знаходяться так близько, що ми можемо «не побачити ліс за деревами». Саме цьому, новачок або аутсайдер знаходяться у кращому становищі, для того, щоб помітити проблеми людської складової організації.

Якщо корпоративна культура є нездоровою і сама є організаційним ризиком, організації потрібна програма зміни організаційної культури. Наприклад:

– Традиції або інновації можуть пересилити свою протилежну силу, усуваючи здоровий конфлікт, необхідний для виживання фірми. Культура перевантажена традиціями, стоїть перед небезпекою стагнації та нездатності до розвитку під тягарем традицій. Наприклад, коли компанія спочиває на лаврах минулих досягнень. І навпаки, культура, занадто агресивна у плані інновацій, втрачає зв'язок зі своїм корінням, і, швидше за все, зазнає краху та прогорить.

– У культурі, яка не є принципорієнтованою за буквою закону та за духом, внутрішні махінації ясно показують, що домінуюча культура являє собою ризик для вартості бренду.

– Інноваційні стратегії вимагають від робочої сили нових знань, вмінь та навичок. Якщо ж культура була залишена напризволяще протягом багатьох років, цілком можливо, що вона відійшла від корпоративної філософії і живе своїм власним життям.

Крім того, існує два типи змін в організації: реактивні зміни та планові зміни. Реактивні зміни, викликані раптовою або незапланованою подією. Планові – являють собою систематичні, цілеспрямовані спроби внести часткові або повномасштабні зміни у функціонування організації. Через це, бажаним є використання перспективного планування. Проводячи ситуаційну оцінку, топ-менеджмент може ідентифікувати сильні та слабкі сторони компанії, можливості та загрози і, після нанесення на SWOT-матрицю, вони можуть служити основою для всіх стратегій.

Після того, як будуть виявлені критичні проблеми в організації, необхідно з'ясувати, що з ними робити: які будуть прийняті широкі підходи (стратегії), та які загальні і конкретні результати мають бути отримані (цілі і завдання). З рефлексивної позиції (helicopter view), можна побачити, що:

– Якщо організаційний задум, філософія, візія та переважна культура компанії узгоджені між собою, а стратегії – ні, стратегії не будуть досяжними і повинні бути переглянуті.

– Якщо організаційний задум, філософія, візія та стратегії узгоджені, а переважна культура поза треком, то необхідно впровадити програму зміни культури для підтримки стратегії.

Якщо у компанії має місце друга ситуація, то команда керівників повинна провести мозковий штурм для оцінки готовності організації до змін за такими питаннями:

1. Виходячи з історії організації, підтримувала вона або ставилася вороже до внутрішніх і зовнішніх змін? Який послужний список?

2. Як співробітники справляються зі змінами у навколишньому середовищі зараз? Чи було проведено опитування з цього приводу?

3. Які політики та процеси зміняться в результаті впровадження нових стратегій?

4. Які нові ролі будуть з'являтися, і які ролі стануть застарілими? Чи буде якесь скорочення чисельності персоналу в результаті природного убутку, надмірності персоналу або переведень?

5. Від яких вірувань компанія повинна відмовитися, а які прийняти? Які нові знання і навички необхідні для підтримки стратегії?

6. Які нові відносини і нова поведінка необхідні і в яке протиріччя вони вступають з домінуючою наразі культурою?

7. Якою може бути відповідь / протистояння співробітників і які можуть бути проблеми?

8. Хто, швидше за все, буде протистояти? Які їхні мотиви і чи можуть вони переглянути свою позицію? Якою буде їх відповідь/реакція на зміни?

9. Чи достатньо уваги було приділено співробітникам, які будуть здійснювати зміни?

Оскільки оцінка культури може зайняти від трьох до шести місяців, вона має починатися задовго до сесій стратегічного планування, для того, щоб результати були доступні для команди керівників, коли вони будуть потрібні. Оскільки домінуюча культура будь-якої організації являє собою світогляд працівників, інсайтери хочуть вірити, що їхня культура є здоровою (і що вони «у порядку»), так що спроби критикувати її будуть зустрінуті з ворожістю й опором. Тому сприйняття інсайдерів, особливо співробітників, що працюють тривалий час, не є гарною відправною точкою для визначення того, слід чи ні

вводити зміни в організаційній культурі. Вони не можуть знати свої власні «білі плями», тому для цього процесу треба залучити зовнішніх консультантів або нових співробітників, які мають необхідні знання, навички та ставлення, і які будуть слугувати у якості внутрішніх консультантів.

Підхід до оцінки культури повинен бути: «бізнес в першу чергу», – іншими словами, починатися з того, як організація може відповідально надавати товари та послуги і діяти відштовхуючись від цього.

На нашу думку культура є живою системою та має різні типи інтелекту, паралельні індивідуальним. Кожна культура має свій власний духовний стрижень. Корпоративна культура багатогранна. Існує безліч моделей, які дозволяють нам розглядати явище з різних точок зору, щоб отримати більш глибоке розуміння, та є ще один аспект. Оскільки корпоративна культура є соціальною системою, вона розумна і коли ми виховуємо інтелект, властивий нашій корпоративній культурі, ми можемо отримати міцний фундамент з точки зору вирівнювання кожного індивіда з цілями організації.

В організаційному контексті, лідери можуть формувати інтелект, властивий їх культурі, використовуючи різні стратегії:

SQ (spiritual quotient): Прийняти думку, що організації є економічні та суспільні сутності і надавати товари й послуги в соціально відповідальній манері; створювати і розвивати корпоративну культуру, яка є принцип-орієнтованою за буквою закону та його духом; надавати рекомендації та ресурси з питань етики та особистої відповідальності, щоб сприяти ефективному управлінню; застосовувати принципи цілісного управління для сприяння занепокоєнню за наслідки; створювати достовірний імідж в області маркетингу та найму у компанії.

IQ (intellectual quotient): Інституціоналізувати процес винахідництва; дозволяти співробітникам вчитися на помилках; заохочувати здоровий спосіб дізнання та інакомислення; забезпечити персонал інтелектуально складними ролями і дозволяти будь-яке навчання, яке може знадобитися для виконання виробничих завдань.

EQ (emotional quotient): Створити «високу довіру» умовам діяльності, поєднавши культуру, яка домінує, та культуру, яку підтримують; відновити зобов'язання основних стейкхолдерів та відобразити це в методах оцінювання результатів минулого року; повідомляти про зміни своєчасно та на справедливих засадах; уникати маркування певних емоцій як «позитивних» або «негативних» (всі емоції дійсні); надати персоналу інструменти управління своїми емоціями та їх вираження; заохочувати висхідні комунікації словом і ділом.

PQ (physical quotient): Створити безпечні та здорові умови на робочому місці для всіх співробітників; забезпечити всім достатню кількість та справедливий час для відпочинку, щоб забезпечити відновлення сил; уникати надмірного обтяження співробітників, оскільки це може зменшити їх здатність чути свій PQ; надавати медичні пільги, можливості займатися фітнесом і членство в оздоровчих клубах.

Підводячи підсумок, відзначимо, що характеристики здорової культури відображають переконання, що:

- індивід має цінність, оскільки він є людиною і він унікальний;
- різноманітність мислення і поведінки є більш важливою, ніж такі характеристики як раса та стать;
- центральною парадигмою здорової культури є її принцип-орієнтованість за буквою та за духом закону, щоб сприяти прийняттю конструктивних переконань і припущень;
- цінності компанії повинні відображати справжню прихильність;
- публічний імідж повинен бути справжнім;
- організація складається з інертних структур і людського ландшафту;
- основною метою організації є відповідальне надання товарів і послуг;
- персонал є членами і громадянами організації;
- зовнішні стейкхолдери повинні бути шановані;
- чим більше пристосована організація до бізнес-середовища, тим краще вона буде задовольняти попит населення на товари і послуги;
- погана новина є можливістю для навчання;

- відповідальне прийняття рішень є етичним прийняттям рішень;
- право для навчання і розвиток повинні бути локалізованими, а не централізованими, щоб стимулювати інновації та здатність до змін;
- найбільш ефективною системою комунікацій, є відкрита система;
- найкращі результати досягаються, коли людина вважає, що її особисті інтереси узгоджуються з інтересами групи;
- високий ступінь реагування на вимоги клієнтів допомагає компанії виживати та процвітати.

Таким чином, хоча концепт корпоративної культури є нематеріальним, культура має дуже чіткі «причинно-наслідкові» зв'язки буквально з усім, що відбувається в організації. Для проведення культурного аудиту, спочатку необхідно розглянути особливості бажаної культури і перевірити, чи є збіги з підтримуваною культурою, про яку заявлено на сайті компанії і в офіційних документах. Якщо є невідповідність, необхідно внести виправлення таким чином, щоб вирівняти їх між собою. Потім, використовуючи різні інструменти і методи, розпізнати драйвери, уявлення і відображення домінуючої культури. Порівняти отримані результати з необхідною /підтри-

муваною культурою для виявлення будь-якого синергізму або прогалів в роботі. Результатом цієї дії буде виявлення того, чи потрібна програма змін організаційної культури.

Список використаних джерел

1. Deshpande R. Organizational Culture and Marketing: Defining the Research Agenda / R. Deshpande, F. E. Webster // The Journal of Marketing. — USA : American Marketing Association, 1989. — № 53 (1). — P. 3—15.
2. Ravasi D. Responding to Organizational Identity Threats: Exploring the Role of Organizational Culture / D. Ravasi, M. Schultz // Academy of Management Journal. — USA : Academy of Management, 2006. — № 49 (3). — P. 433—458.
3. Xiaoming C. A Literature Review on Organizational Culture and Corporate Performance / C. Xiaoming, X. Junchen // International Journal of Business Administration. — India : Research India Publications, 2012. — № 3 (2). — P. 29—37.
4. Schein E. H. Organizational Culture and Leadership / E. H. Schein. — San Francisco, CA : Jossey-Bass, 2010. — 436 p.
5. Claver E. The performance of information systems through organizational culture / E. Claver, J. Llopis, M. P. Gonzalez, J. L. Gasco // Information Technology & People. — Great Britain : Emerald Group Publishing Limited, 2001. — № 14 (3). — P. 247—260.
6. Tharp B. M. Defining «Culture» and «Organizational Culture» : From Anthropology to the Office, 2009. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.paragonbusinessfurniture.com/documents/DefiningCultureandOrganizationalCulture.
7. Collins J. Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies / J. Collins, J. I. Porras. — New York : Harper Business, 2004. — 368 p.

LARYSA KARASHCHUK
Mykolaiv

CONSISTENT STRATEGY AND ORGANIZATIONAL CULTURE AS A CONDITION OF SUPPORT FOR STRATEGIC CHANGES IN THE ORGANIZATION

This article is devoted to research of the essence of the organizational culture and its impact on the implementation of organizational strategies. The need for harmonization of mission, vision, philosophy and objectives of the organization, its strategy and culture was proved by author. Internal and external drivers of organizational changes are studied. The evaluation technique of organization readiness to the changes using the «brainstorming» is presented. Leader's building strategies of organizational culture's intelligence are systematized. Characteristics of healthy organizational culture are enhanced and her beliefs are formulated.

Key words: organizational culture, organizational strategy, coordination, organizational changes.

ЛАРИСА КАРАЩУК
г. Николаев

СОГЛАСОВАННОСТЬ СТРАТЕГИИ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КАК УСЛОВИЕ ПОДДЕРЖКИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье исследована сущность организационной культуры, ее влияние на внедрение организационных стратегий. Доказана необходимость согласования миссии, визии, философии, целей организации, её стратегии и культуры. Исследованы внешние и внутренние движущие силы организационных изменений; проведена систематизация стратегий формирования лидерами интеллекта организационной культуры. Расширены характеристики здоровой культуры организации и сформулированы ее убеждения.

Ключевые слова: организационная культура, организационная стратегия, согласованность, организационные изменения.

Стаття надійшла до редколегії 22.11.2016

УДК 658.7

ІРИНА МОСІЙЧУК, МАРИНА ГОРИК-ЧУБАТЮК

м. Житомир

mosiychuk_i@ukr.net

РОЛЬ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті розглянуто систему управління логістичними операціями; наведено теоретичне обґрунтування терміну «менеджмент» як системи управління соціально-економічними процесами на рівні організації. Визначено поняття «логістика» як науки про планування, контроль та управління транспортуванням, зберіганням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями. Обґрунтовано доцільність застосування функціонального підходу до логістичного управління, що забезпечується організацією управління окремими об'єктами у складі логістичних операцій.

Ключові слова: менеджмент, трудовий потенціал, персонал, логістика, логістичний підхід, функціональний підхід, підприємство, логістична система.

У сучасному розрізі ведення логістичних операцій, коли масштаби транспортування виготовленої продукції вийшли на світовий простір, коли між виробником та кінцевим споживачем розміщується велика кількість посередників, які різняться за своєю структурою, межами діяльності, завданнями тощо, коли тисячі кілометрів розділяють виробництво від ринку збуту, постає питання вчасності доставки, надійності, достовірності, адже подолання відстані до споживача – це не просто перевезення, а гнучка система зі складних елементів: пакування, розвантаження, транспортування, страхування, тощо, основою чіткого функціонування якої постає – трудовий потенціал.

Правильне використання трудового потенціалу при організації та веденні логістичних операцій є запорукою успішності виконання всіх завдань логістичної системи. Особливої важливості набуває дане питання при світових масштабах проведення логістичних операцій, які є колосальним ресурсом, що складає основу при виконанні потокових процесів.

Ця проблема може стати в недалекому майбутньому одним із факторів суттєвого зниження потенціалу логістичних систем, оскільки для виправлення ситуації із забезпеченням підприємств висококваліфікованими кадрами потрібні значні фінансові ресурси і час, тому саме система управління логістичними операціями на основі злагодженої та чіткої роботи персоналу на всіх ланках,

обумовлює актуальність теми дослідження.

Великий вклад в дослідження логістичних процесів на світовому поприщі внесли Є. Бойко, І. Бажин, К. Кобзева, Є. Крикавський, І. Попова, В. Сергеева, Д. Стаханова. Значний внесок у дослідження проблем формування та використання трудового потенціалу внесли такі відомі вчені, як Д. Богиня, І. Бондар, М. Долішній, С. Пирожков, В. Пискунов та інші.

Мета статті – дослідити та проаналізувати роль трудового потенціалу в системі логістичних операцій.

Більшість розгалужених та інтегрованих логістичних компаній сучасності, забезпечують безперервне та чітке просування логістичних потоків по світовому простору, вміщуючи в собі багатофункціональні підрозділи. Наразі розв'язання проблеми професійної та кваліфікованої трудової складової логістичних компаній, вміщує в собі вирішення питань управління світовою логістикою.

У сучасних умовах господарювання перед підприємствами постає завдання сталого економічного зростання, яке може бути вирішене лише за умови компетентного управління потоковими процесами. Тому запорукою успішної організації логістичної діяльності підприємства є обізнаність його керівників та спеціалістів із теоретичними основами, концепціями логістики, логістичними системами, методами їх моделювання.

Як стверджує І. І. Бажин, логістика – це інтегрована система активного управління

матеріальними потоками на основі використання сучасних інформаційних технологій та оптимізаційних економічних рішень [2].

Загальні риси логістики виглядають наступним чином [6]:

- 1) часово-просторова трансформація предмета потоків;
- 2) інтеграція функцій планування, керування, організування і контролювання логістичних процесів;
- 3) супроводження потоків товарів потоками інформації;
- 4) орієнтація на критерій ефекту і ринкової корисності, пов'язаної з реалізацією поставок, та критерій раціоналізації структури витрат;

5) виокремлення сфери і структури предмета логістичної діяльності.

Важливе місце в підготовці логіста, як показує світовий досвід, займає також збагнення науки і мистецтва менеджменту, але за останні роки незалежності України значно знизився рівень інтелектуального, трудового та наукового потенціалу як окремих підприємств та організацій, так і в логістичних операціях в цілому.

Термін же «менеджмент» означає управління соціально-економічними процесами на рівні організації – управління господарською діяльністю і особистістю, персоналом [8].

Таблиця 1

Характеристика завдань та трудового потенціалу в логістичних системах*

Види логістичних операцій	Характеристика завдань	Характеристика трудового потенціалу
Постачання	Вміщує в собі управління логістичними потоками. Спрямована на ефективність роботи, через вибір компетентних постачальників, мінімізацію затрат, оптимізацію процесів закупівлі матеріалів, сировини, товарів, комплектуючих, тощо	По своїх якісних характеристиках має такий рівень, який дозволяє отримувати прибуток, використовуючи при цьому стандартні робочі методики та стратегії вибору постачальника
Виробництво	Здійснює планування виробничих процесів, їх забезпечення та контроль виконання. Вміщує методи управління запасами. Дотримання виробничого циклу. Впровадження тенденцій підвищення якості	Перетворює людину у найважливіший ресурс виробництва: продуктивність праці, мотивація та інноваційний потенціал людини визначають успіх стратегії, спрямованої на інтенсифікацію виробництва, конкурентоздатність
Збут	Спрямоване на системне дослідження ринку, підвищення швидкості формування та обробки замовлень. Підвищення рівня логістичного сервісу	Здібність до праці, потенційна дієздатність суспільства, його ресурси праці
Інформування	Побудова логістичного ланцюга по просуванню потоків. Побудова схем відправок. Формування замовлень. Обліковість та забезпечення інформаційного поля	Співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними
Транспортування	Забезпечує розробку та обслуговування раціональних систем поставок. Маршрутизацію перевезень та оптимальність у завантаженні транспорту. Забезпечення єдності транспортних процесів з виробництвом та постачанням	Відображає його трудові можливості, ступінь і якісну специфіку їх реалізації
Складування	Підтримка та впровадження нових складських технологій, обладнання. Стандартизація та раціональне розміщення вантажів на складських площах. Обслуговування розподільних центрів	Значимість кожного з компонентів трудового потенціалу визначається характером виконуваних робіт (функцій) в умовах конкретного підприємства і робочого місця.
Тарування	Забезпечення упаковки та тари, для збереження та безпечної доставки вантажів. Відстеження умов та норм зберігання та перевезення продукції	Його розвиток є однією з кінцевих цілей реалізації інноваційної соціально орієнтованої моделі ринкової економіки

*Складено авторами на основі [1].

Тому для характеристики менеджменту в логістиці необхідно дати основне уявлення про логістичні організації різного типу.

Метою управління кадровими логістичними потоками є координація, контроль і виконання поставлених завдань, а також розвиток і підтримка працівників у процесі їх діяльності. Необхідно зберегти кожну людину з чисто економічних позицій, наділивши її максимальним потенціалом до суспільно корисної діяльності, та забезпечити гранично доцільне використання згодом накопиченого нею ресурсу здібностей [4].

Управління персоналом, в рамках концепції кадрового логістичного потоку, засноване на баченні цілей організації, допомагаючи кожному працівнику організації зрозуміти і усвідомити свій внесок у реалізацію цих цілей, і спрямоване на удосконалення діяльності кожного працівника і всієї організації в цілому [7].

Відображаючи тенденції зростання важливості персоналу в сучасному функціонуванні підприємства, логістична система розміщує і свої вимоги: швидкості дій, кваліфікованості, професіоналізму, адже запорукою успішності є злагодженість роботи всіх логістичних елементів, що є складовими у світовому конгломераті переміщення матеріальних потоків.

Для ефективного функціонування логістики повинна бути створена організація, в якій здійснюється діяльність логістичних менеджерів, персоналу, керуючого логістичним процесом. Фахівців з логістики по своїй ролі в управлінській ієрархії фірми і організаційних рівнях логістичної системи можна розділити на:

– top management – вищий управлінський персонал, наприклад, віце-президент компанії з логістики, директор з логістики, інтегральний логістичний менеджер, начальник відділу (служби) логістики, члени виконавчої дирекції фірми, що виконують функції вищих логістичних менеджерів, і т. п.:

– middle management (supervisors) – середній управлінський персонал: керівники структурних підрозділів відділу (служби) логістики компанії, логістичні менеджери середньої ланки з великим досвідом роботи супе-

рвайзери (координатори) функціональних областей логістики компанії або ключових логістичних функцій, аналітики, провідні логістичні менеджери і т. п.;

– lower management – управлінський персонал нижньої ланки служби логістики фірми: логістичні менеджери з невеликим стажем роботи, інженери-фахівці, аналітики-статистики, допоміжний персонал тощо [8].

Логістична система вміщує в себе, процес планування, реалізації і управління ефективним, економічним рухом і збереженням сировинних матеріалів, незакінченого виробництва, готової продукції, пов'язаної з цим інформації з пункту виникнення у пункт споживання з метою забезпечення відповідності вимогам споживача [3]. Наведемо характеристики завдань та трудового потенціалу в логістичних системах (табл. 1).

Логістика вміщує в себе різноманітні процеси, які вона обслуговує, а функціональний підхід до логістичного управління забезпечується організацією управління окремими об'єктами у складі логістичних операцій, які впливають на формування логістичних затрат та формують важливу систему управління трудовим потенціалом [5].

Проведене дослідження дало однозначне підтвердження важливості впливу трудового потенціалу на планомірність, безперервність, зваженість та швидкість здійснення логістичних операцій, особливо обтяжених в світових масштабах їх проведення.

Успішна діяльність підприємства в значній мірі залежить від того, наскільки ефективно система оптимізації поточкових процесів на підприємстві використовує інструменти логістичного управління.

Важливість використання трудового потенціалу підприємства має велике значення як обов'язкова умова активізації логістичної діяльності, а оперативна численна оцінка трудового потенціалу дозволить виявити приховані резерви в розвитку підприємств, і це, на наш погляд, дозволить збільшити віддачу від застосування сучасного економічного інструментарію.

У подальшому особливо важливо також з'ясувати чи поліпшуються радикальні параметри трудового потенціалу, які застосову-

ються у виробничій діяльності, чи відповідають вони логістичній концепції розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Бойко Є. О. Логістичне управління підприємством — запорука його конкурентоспроможності / Є. О. Бойко [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://rtp.com.ua/news/2014/02/19/5/308-9.html>.
2. Бажин И. И. Логистика : компакт-учебник / И. И. Бажин. — Харьков : Консум, 2003. — 240 с.
3. Busher J. Tyndall G. (1987), «Logistics excellence», *Manag. Accoun.*, vol. 8, pp. 32—39.
4. ELA Certification for Logistics Professionals. Standards 040805. — Brussels : European Certification Body for Logistics, 2004. — 15 p. Перевод д.э.н., проф. В. И. Сергеева.
5. Кобзева К. В. Методологічні підходи в управлінні логістичними затратами промислового підприємства / К. В. Кобзева [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://manved.at.ua/publ/metodologichni_pidkhodi_v_upravlinni_logistichnimi_zatratami_promislovogo_pidpriemstva/2-1-0-22.
6. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії : підручник — 2-е видання, доп. і переробл. / Є. В. Крикавський. — Львів : Національний університет «Львівська політехніка» (ІВЦ «ІНТЕЛЕКТ +» ІПДО), 2006. — 456 с.
7. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / под общ. и науч.ред. проф. В. И. Сергеева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Инфра-М, 2013. — 634 с.
8. Попова І. В. Логістичний менеджмент як складова логістичного потенціалу підприємства / І. В. Попова [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VISUNU/2011_11_1/Popova.pdf.

ІРУНА МОСІІЧУК, МАРИНА ГОРУК-ЧУБАТЮК
Житомир

THE ROLE OF LABOUR POTENTIAL IN LOGISTICS OPERATIONS

The article covers the system of logistics operations on the basis of coordinated and efficient personnel work at all levels. The authors give theoretical grounding of the term «management» as a system of social-and-economic processes at organization's level. The article also reveals the types of logistics experts in the management hierarchy of the company and organizational levels of the logistics system. The authors define the term of «logistics» as the science of planning, controlling and management of transportation, storage and other tangible and intangible transactions. The article gives the grounds for the reasonability of applying the functional approach to logistics management provided by the management of individual objects in the framework of logistics operations.

Key words: management, labor potential, personnel, logistics, logistics approach, functional approach, enterprise, logistics system.

ИРИНА МОСИЙЧУК, МАРИНА ГОРЫК-ЧУБАТЮК
г. Житомир

РОЛЬ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

В статье рассмотрена система управления логистическими операциями; приведено теоретическое обоснование термина «менеджмент» как системы управления социально-экономическими процессами на уровне организации. Определено понятие «логистика» как науки о планировании, контроле и управлении транспортированием, хранением и другими материальными и нематериальными операциями. Обоснована целесообразность применения функционального подхода к логистическому управлению, обеспечивается организацией управления отдельными объектами в составе логистических операций.

Ключевые слова: менеджмент, трудовой потенциал, персонал, логистика, логистический подход, функциональный подход, предприятие, логистическая система.

Стаття надійшла до редколегії 02.12.2016

УДК 339.976

АННА ОРЕЛ, ІННА ТЕРЛЕЦЬКА

м. Миколаїв

vova7003@rambler.ru

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто загальні правила формування облікової політики підприємств відповідно до Міжнародних стандартів, які відображаються в бухгалтерському обліку господарських операцій. Основою облікової політики підприємств є фінансова звітність, що дозволяє підприємству самостійно вибирати запропоновані Міжнародними стандартами варіанти ведення обліку в залежності від специфіки здійснення господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: облікова політика, Міжнародні стандарти, вартість, бухгалтерський облік, фінансова звітність.

Актуальність розробки даної теми у цілому залежить від практики ведення бухгалтерського обліку в Україні із застосуванням Міжнародних стандартів, але однією з проблем є їх складність: амортизація заборгованостей, вимоги до дисконтування заборгованостей, нарахування резервів, обов'язковість перегляду ряду облікових оцінок за стандартами, облік фінансових активів і зобов'язань. Застосування цих міжнародних стандартів в обліковій політиці вимагає від бухгалтера глибоких знань не тільки в області бухгалтерського обліку, а й фінансового аналізу і фінансового менеджменту на рівні співпраць з нерезидентами країни.

Останнім часом дослідження впливу Міжнародних стандартів на облікову політику підприємств та на економічний розвиток і спроможність ефективної політики держави перебували у центрі уваги дослідницької діяльності багатьох економістів та видатних вчених, таких як Т. В. Барановською, Р. Ентоні, П. Є. Житним, Б. Нідлз, Л. Б. Пантелійчук та іншими. Багато праць було розроблено вітчизняним науковцям, а саме М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бугинець, А. В. Загородній, М. В. Кужельний, В. Г. Лінник, Ю. Хотинський та інші.

Проте, на сьогоднішній день постає багато питань, щодо функціонування облікової політики на міжнародному рівні і тому потребує актуальне та доцільне дослідження даного питання. Посилений інтерес українських науковців до фінансових питань значною

мірою пов'язаний з ускладненням фінансової системи і проблемами сьогодення.

Метою статті є висвітлення методологічних аспектів Міжнародних стандартів в фінансовій звітності та бухгалтерській обліковій політиці підприємств.

Складність більшості вимог Міжнародних стандартів призводить до необґрунтованого ускладнення облікових процедур і непрозорості облікових даних. Також ряд норм надає можливість суб'єктам господарювання маніпулювати фінансовими результатами, спотворювати показники звітності, по-своєму інтерпретуючи норми міжнародних стандартів. Проте, безумовною перевагою Міжнародних стандартів є те, що вони дозволяють надавати більш достовірну, правдиву інформацію користувачам про стан активів, зобов'язань і фінансових результатах суб'єкта підприємництва. Більш чітко виражено принцип превалювання сутності над формою, чіткіше дотримується принцип обережності, тому бухгалтера сприймає облікову інформацію в такому вигляді, в якому вона зручна для цілей управлінського обліку і для прийняття управлінських рішень.

Одним із головних завдань має стати всебічне сприяння розвитку національного капіталу із залученням та використанням стандартів, які використовуються в інших країнах і мають позитивний вплив від його впровадження, що дасть змогу для створення сприятливого інвестиційного клімату.

Для ефективного впровадження експерименту керівник складає та затверджує наказ про облікову політику, де описуються принципи, яких дотримується підприємство, і методи, використовувані для їх реалізації. У наказі доцільно відобразити тільки ті аспекти, за якими можливі різні варіанти обліку. Якщо Міжнародні стандарти не передбачають альтернативні варіанти оцінки обліку, то переписувати такі норми до наказу немає необхідності, тому що користувачів цікавить саме специфіка обліку.

Суттєва інформація облікової політики в обов'язковому порядку розкривається в примітках до фінансової звітності. Це дає можливість користувачам порівнювати фінансові звіти підприємства за різні періоди, а також порівнювати звітність підприємства з звітами інших суб'єктів господарювання для прийняття оптимальних управлінських рішень. Незначні об'єкти мають незначну вартість, в міжнародній практиці зазвичай списуються на витрати в момент їх придбання. Тому потрібно прийняти рішення про встановлення порога суттєвості і застосувати його до окремого об'єкту або групі, до якої можна об'єднати велику кількість малоцінних предметів, і враховувати їх як один об'єкт [6].

Загальні правила і принципи конкретизуються на кожному підприємстві виходячи з умов його діяльності, ступеня усвідомлення її особливостей, кваліфікації персоналу, наявної технічної бази управління. Тому визначаючи облікову політику, необхідно враховувати наступні основні вимоги:

- повноти (в бухгалтерському обліку повинні відображатися всі господарські операції);
- своєчасності (кожну операцію необхідно враховувати в тому періоді, в якому вона здійснена незалежно від часу фактичного отримання або виплати грошей);
- обачності (організація скоріше визнає витрати і зобов'язання, ніж можливі доходи);
- пріоритету змісту перед формою (при обліку операцій слід виходити не стільки з їх правової форми, скільки з економічного змісту);
- несуперечності (дані аналітичного і синтетичного обліку повинні бути тотожні);

- раціональності (витрати на ведення бухгалтерського обліку повинні відповідати умовам господарської діяльності і величини організації) [11].

Положення облікової політики згідно Міжнародних стандартів повинні застосовуватися всіма її відокремленими підрозділами (філіями, представництвами). Формується вона головним бухгалтером і затверджується керівником організації. При цьому затверджуються:

- робочий план рахунків бухгалтерського обліку;
- форма бухгалтерського обліку;
- форми первинних облікових документів, за якими не передбачені типові форми;
- правила документообігу і технологія обробки облікової інформації;
- порядок і правила внутрішнього контролю за господарськими операціями; – положення про бухгалтерську службу, посадові інструкції працівників обліку [9].

При формуванні облікової політики організація по кожному конкретному напрямку ведення та організації бухгалтерського обліку здійснюється вибір одного способу з декількох допускаються законодавством даної країни і нормативними актами з бухгалтерського обліку в цій державі. Якщо з конкретного питання в нормативних документах не встановлено способи ведення бухгалтерського обліку, то при формуванні облікової політики здійснюється розробка організацією відповідного способу виходячи з положень з бухгалтерського обліку держави в якій вилучались та були взяті Міжнародні стандарти. Способи ведення бухгалтерського обліку, обрані організацією при формуванні облікової політики, застосовується з першого січня року, наступного за роком затвердження відповідного організаційно-розпорядчого документа.

Відмінності між Міжнародними стандартами і звичайною фінансовою звітністю на підприємстві є те, що вона повинна відповідати стандартам обов'язковими для виконання, тоді як Міжнародні стандарти за своєю суттю носять рекомендаційний характер і допускають можливість підприємству відступити від їх норм, якщо це, дозволить правильніше і точніше відобразити облікову інформацію. Тому існують такі норми, як

заборона згортати у фінансовій звітності доходи і витрати від курсових різниць, в зв'язку з чим доходи від курсових різниць фігурують в звіті про фінансові результати в складі інших доходів, а витрати від курсових різниць - у складі інших витрат. Існує ряд відмінностей в нормах двох концептуальних основ щодо обліку основних засобів (методи переоцінки, відображення в обліку безоплатно отриманих основних засобів, амортизація), запасів (методи списання, оцінка запасів, визначення первісної вартості запасів), курсових різниць (функціональна валюта, відображення розрахункових різниць при купівлі валюти, визнання балансової вартості придбаної валюти), формування облікової політики та виправлення помилок (ретроспективний перерахунок) і т.д. Але найбільшу кількість відмінностей містять стандарти, що регламентують облік фінансових активів і зобов'язань, а також фінансових інструментів.

Друга проблема застосування Міжнародних стандартів полягає в складності і незатребуваності їх норм з боку ТОП-менеджменту компаній. Перед керівництвом підприємства стоїть питання: навіщо застосовувати Міжнародні стандарти, якщо ніхто не розуміє суті інформації, яка сформована при їх використанні. Якщо говорити про успішне впровадження стандартів, безумовно, далеко вперед в цьому процесі пішли банки і фінансові компанії. Для них перехід на Міжнародні стандарти стався набагато раніше інших підприємств. У фінансових установ більше можливостей використовувати все багатство норм в силу специфіки їх діяльності, такими як операції з цінними паперами, формування резервів, переоцінки активів і заборгованостей, особливості обліку власного капіталу. Також варто окремо відзначити компанії з іноземними інвестиціями, яким вимоги до ведення обліку по Міжнародним стандартам диктують їх материнські іноземні компанії, а вони, в свою чергу, завжди мають намір вести загальну облікову політику по всій групі компаній і нерідко складають консолідовану або комбіновану звітність по всіх підприємствах групи. Регламенти для компаній з іноземним капіталом досить жорстко встановлюються внутрішніми правилами і контролюються як

внутрішніми контролерами, так і контролерами материнської компанії. Тому облік галузей іноземних організацій часто є недоступним для вітчизняних підприємств.

Рішення про перехід підприємства на використання концептуальної основи Міжнародних стандартів в обліковій політиці підприємств закріплюється і прописується на підприємстві наказом керівника і розробка якої є одним з ключових моментів процесу переходу. Потрібно відзначити, що процес переходу на Міжнародні стандарти в обліковій політиці підприємства триває протягом двох років, оскільки для повного переходу треба отримати релевантну облікову інформацію на початок і на кінець періоду. Загалом існуюча система міжнародних стандартів носять рекомендаційний характер, тобто не є обов'язковими для прийняття. На їх основі в національних облікових системах можуть бути розроблені національні стандарти з більш деталізованою регламентацією обліку певних об'єктів. Міжнародні стандарти складаються з більш нових стандартів (іменованих «Міжнародні стандарти фінансової звітності» (IFRS)) і більш старих за часом їх введення (іменованих «Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку» (IAS)) [4]. За своєю значимістю ці стандарти рівнозначні. Одним з базових принципів бухгалтерського обліку є принцип постійності, який говорить про те, що підприємство при веденні обліку має безперервну сукупність періодів дотримуватися однієї і тієї ж облікової політики. Ця вимога виникає тому, що на початок і на кінець звітного періоду інформація, сформована в облікових регістрах, повинна бути порівнянною, тобто складеної за одним і тим же принципом. У процесі ж переходу на Міжнародні стандарти підприємство фактично змінює облікову політику. Вимоги щодо впровадження Міжнародних стандартів в Україні викладені в ст. 12 Закону України № 996 [5]. Відповідно до цієї статті, фінансову звітність за Міжнародними стандартами зобов'язані складати публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України. Всі інші підприємства мають право

застосовувати Міжнародні стандарти за своїм самостійним рішенням.

З основними труднощами з якими стикаються компанії України при переході на Міжнародні стандарти фінансової звітності це складність процесу трансформації фінансової звітності при переході на Міжнародні стандарти. Адже, як правило, бухгалтер підприємства самостійно не може впроваджувати його якісно через нестачу кваліфікації. В результаті підприємству доводиться платити аудиторським або консалтинговим компаніям, які продають дану послугу дуже дорого. Інша проблема полягає в недостатньому рівні кваліфікації бухгалтерів підприємства, оскільки навчання правилам Міжнародних стандартів займає досить багато як часу, так і зусиль. При цьому роботодавці не хочуть його оплачувати, та й часу на навчання виділяти не готові. І остання проблема це технічна. Полягає в необхідності перенастроювати програмне забезпечення, за допомогою якого підприємство веде облік. Не завжди ресурси програми дозволяють це зробити, не завжди обслуговуючий компанію програміст компетентний зробити відповідні доопрацювання в програмі. Крім того, в подальшому необхідно навчити персонал користуватися цими доробками і розуміти правильність отриманого кінцевого результату. Складністю впровадження Міжнародних стандартів в обліковій політиці є нерозуміння керівництвом компанії переваг, які принесе цей перехід при управлінні підприємством. Також стримуючими факторами є: низький рівень кваліфікації бухгалтерів, невідповідно налаштоване програмне забезпечення, незатребуваність ряду норм Міжнародних стандартів в практичній діяльності підприємства, ускладнення обліку.

Фактично через економічне становище і малорозвинений стан фондового ринку в Україні ряд норм Міжнародних стандартів в обліковій політиці підприємств просто є незатребуваними, і прописувати дані норми в фінансовій звітності господарюючого суб'єкту немає сенсу, тому що в нашій юрисдикції законодавчо не передбачено існування таких інструментів (наприклад, конвертовані облігації, виплати акціями і т.д.).

В цілому Міжнародні стандарти фінансової звітності потрібні підприємствам України. В цілому перехід вітчизняних підприємств на застосування норм Міжнародних стандартів є природним процесом у розвитку та вдосконаленні організації та методики бухгалтерського обліку на підприємстві.

В Україні проводилися дослідження, наскільки вітчизняні підприємства готові переходити на застосування концептуальної основи Міжнародних стандартів. За результатами опитування зроблені висновки, що багато компаній налаштовані лише виконувати встановлені законодавством вимоги щодо складання звітності, а не залучати іноземні стандарти та досвід в системі бухгалтерського обліку. Насправді, якщо стандартний набір здійснюваних підприємством операцій не перевищує певного рівня складності (наприклад, для малих підприємств), застосування закордонного досвіду та стандартів безглуздо, оскільки такими підприємствами не здійснюються операції, які якимось особливому визначаються.

Список використаних джерел

1. Барановська Т. В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика / Т. В. Барановська. — [Автореф. дис. канд. екон. наук.] — К., 2005. — 21 с.
2. Білий Є. Л. Амортизаційна політика як підґрунтя інвестиційного оновлення підприємства / Є. Л. Білий, М. Л. Дударенко // Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek7-3-2010-PDF/162-165.pdf.
3. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: практ. посібн. / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. — К.: Лібра, 2001. — 840 с.
4. Гончаров Ю. В. Оцінка виробничих запасів: вітчизняний та зарубіжний досвід / Ю. В. Гончаров, І. В. Кравченко // Облік і фінанси АПК. — 2011. — № 1. — С. 50—53.
5. Городянська Л. Наказ про облікову політику — основа організації обліково-аналітичної системи підприємства / Л. Городянська // Вісник ТНЕУ. — № 3. — 2007. — С. 140—146.
6. Дудкевич О. В. Щодо застосування порогу суттєвості в фінансовій звітності / О. В. Дудкевич // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/oif_apk/2011_2/5_Dudkev.pdf.
7. Єльнікова Ю. В. Методика відображення змін облікової політики та облікових оцінок у фінансовій звітності / Ю. В. Єльнікова // [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.academy.sumy.ua/images/stories/graduate_docs/1300_st_04.pdf.
8. Житний П. Є. Процес формування облікової інформації в управлінні / П. Є. Житний, І. І. Афанасєва // [Електронний ресурс]. — Режим доступу :

- http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_3_2/23.pdf.
9. Кулик В. А. Організація обліку на підприємствах України: розробка внутрішніх регламентів / В. А. Кулик, М. О. Любимов // Бухгалтерський облік і аудит. — 2013. — № 6. — С. 12—18.
 10. Макеева О. Міжнародні стандарти освіти для бухгалтерів / О. Макеева // Незалежний аудитор. — 2012 р. — № 9. — С. 93—94.
 11. Островерха Р. Е. Шляхи удосконалення організації облікового процесу / Р. Е. Островерха // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/118.pdf.
 12. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики: монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. — Тернопіль : Карт-бланш, 2010. — 260 с.
 13. Сидоренко І. В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика / І. В. Сидоренко, А. О. Сопільник // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/1_7e_2011/article/11SIVUTP.pdf.
 14. Щирба М. Т. Облікова політика в системі управлінського обліку: монографія / М. Т. Щирба. — Т. : ТНЕУ, 2011. — 338 с.

ANNA OREL, INNA TERLETSKA

Mykolaiv

METHODOLOGICAL ASPECTS OF INTERNATIONAL STANDARDS IN ACCOUNTING POLICIES ENTERPRISES

General rules for the formation of accounting policies in accordance with international standards reflected in the accounting business operations and national, which involve different approaches and principles, and for financial reporting – choose the method of valuation of assets and liabilities. The basis of the accounting policies the financial statements, which provides enterprise chooses proposed International standards accounting options depending on the specifics of the economic activities of the company. To select the relevant option accounting standards business entity should legalize it.

Key words: accounting policies, International standards, cost, accountancy, financial reporting.

АННА ОРЕЛ, ИННА ТЕРЛЕЦКАЯ

г. Николаев

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены общие правила формирования учетной политики предприятий в соответствии с Международными стандартами, которые отражаются в бухгалтерском учете хозяйственных операций. Основой учетной политики предприятий является финансовая отчетность, которая предусматривает предприятию самостоятельно выбирает предложенные Международными стандартами варианты ведения учета в зависимости от специфики осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: учетная политика, Международные стандарты, стоимость, бухгалтерский учет, финансовая отчетность.

Стаття надійшла до редколегії 05.11.2016

УДК 334.72

АННА ФЕДОСОВА

м. Миколаїв

fedosova.ao@gmail.com

СТРАТЕГІЧНА ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні аспекти аналізу потенціалу підприємства, проаналізовано сутність конкурентоздатності, її складові у потенціалі підприємства, визначено основні шляхи подолання низької конкурентоспроможності, а також визначено основні шляхи проведення діагностики потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, конкурентоздатність, стратегії росту конкурентоздатності, діагностика підприємства.

Умови функціонування підприємств нині різко змінюються на макро- та мікроекономічному рівні. Кожному підприємству тепер потрібно самостійно розв'язувати проблеми, які раніше або не виникали, або розв'язувалися іншим способом на іншому рівні. Це потребує створення нового типу управління – стратегічного управління. Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, це процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, постійно розвиваючись і змінюючись. При розробці стратегії менеджери повинні досліджувати як зовнішнє, так і внутрішнє середовище організації. Необхідно ідентифікувати ті внутрішні змінні, які можуть бути як сильними, так і слабкими сторонами підприємства, оцінити їх важність та встановити, які з них можуть стати основою конкурентних переваг. Для цього виконується управлінський аналіз діяльності підприємства.

Концепції існування та розвитку підприємств у зовнішньому середовищі використовують різні підходи та моделі, сформовані на базі різних теорій управління. Деякі автори (В. Г. Герасимчук, В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань, З. Є. Шершньова, С. В. Оборська) доводять, що існують три рівні середовища [3, 7, 8]: внутрішнє, що перебуває під впливом і контролем

підприємства, «середовище завдань», до якого входять організації, що безпосередньо пов'язані із визначенням і втіленням цілей підприємства; загальне середовище, де формуються загальноекономічні умови, тенденції, соціальні та політичні норми і т. ін. На ієрархічному підході до побудови моделі середовища наполягав і Л. Буржуа [9]. Ієрархічність середовища закладено і в підході, розглянутому М. Х. Месконом, М. Альбертом, Ф. Хедоурі [6]. Багато дослідників (О. С. Виханський, М. Мак-Дональд, В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова) вважають, що треба встановити взаємозв'язки з певними елементами середовища через створення спеціальних, автономних підрозділів в організації [2, 4, 5]. Розглянуті моделі середовища не вичерпують усієї різноманітності існуючих підходів, однак показують найзначніші напрямки у цій галузі. Практична цінність цих моделей – різна для різноманітних галузей народного господарства та підприємств. Сьогодні не існує єдиного, інтегрованого підходу до побудови загальної концепції середовища, яка б усебічно поєднувала економічні, технологічні, соціальні та політичні впливи на організацію, особливості взаємодії підприємства з його партнерами, конкурентами, споживачами та ін.

Метою статті є обґрунтування необхідності стратегічної діагностики та розробка методичних рекомендацій з подолання низької конкурентоздатності підприємства.

Відповідно до мети було поставлено такі задачі: узагальнення основних методичних положень управлінського аналізу підприємства; визначення конкурентоздатності

підприємства та її складових стосовно потенціалу підприємства; виявлення основних стратегій зростання конкурентоздатності; проведення аналізу стратегічної діагностики підприємства.

Стратегічне управління базується на вивченні відносин, які можна охарактеризувати за допомогою системи «середовище – підприємство». Більшість серед існуючих сьогодні концепцій управління поділяє підхід до підприємства як до відкритої системи, що постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища: іншими підприємствами, банками, організаціями, що належать до соціально-політичних та економічних інституцій держави, місцевих органів і т. п., і дає змогу йому підтримувати більш-менш стійке становище, виживати в умовах, що постійно змінюються. Всякий аналіз починається з визначення загального потенціалу підприємства, його слабких та сильних елементів. Наявні ресурси розбиваються на чотири типи: матеріальні; фінансові; нематеріальні; людські.

Ці типи ресурсів порівнюються між собою з метою встановлення необхідної пропорційності між ними та взаємодоповнюваності. Звичайно виявляються надмірні ресурси одного типу і недостача другого. Для українських підприємств, нащадків соціалістичної системи господарства, поширеними є недостатня наявність ресурсів, пов'язаних з

просуванням і реалізацією продукції, із забезпеченням її оновлення і надлишок, хоча і дещо застарілих, потужностей матеріальної бази.

Процес оцінки ресурсів пов'язаний з об'єктивними труднощами. Внутрішні джерела інформації часто неповні і розбіжні. Тому потребує окремої діагностики і сама система інформації – її достовірність, повнота, гнучкість, однакове відображення різних сторін діяльності підприємства. Наприклад, комерційна діяльність може оцінюватись кількісними термінами в вигляді частини ринку, ступеня покриття його, мережею продаж, потенційної клієнтури, а також якісними – іміджем торгової марки. Оцінка фінансових ресурсів вимагає обліку рентабельності, джерел фінансування, відношення банків.

Зовнішні джерела інформації неоднорідні. Якщо мова йде про макроекономічні процеси, то вони прогнозуються багатьма організаціями. Однак прогнози по окремим напрямам (податки, пільги, заборони) в сучасних умовах хаотичного прийняття і відміни законів не можуть мати високу ступінь достовірності. Особливо важко оцінити майбутні дії конкурентів, враховуючи традиційну закритість такого роду планів.

Як уже говорилося, будучи частиною єдиної системи, типи ресурсів підприємства повинні оцінюватись лише у взаємозв'язку. Наприклад, якість продукту не може бути оцінена без

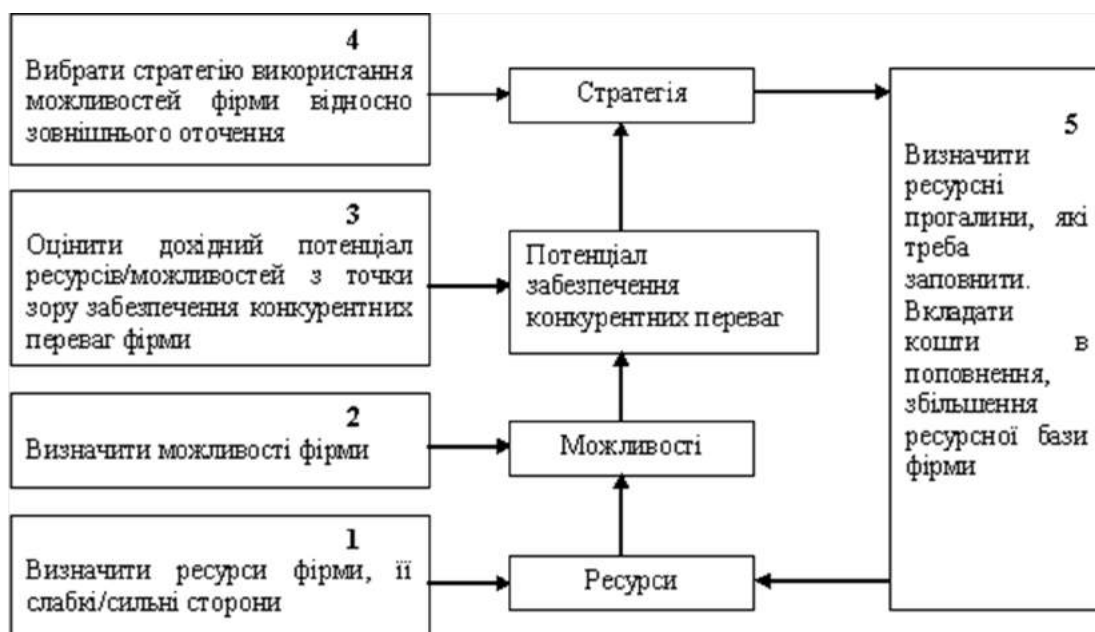


Рис. 1. Стисле уявлення процесу стратегічного управління

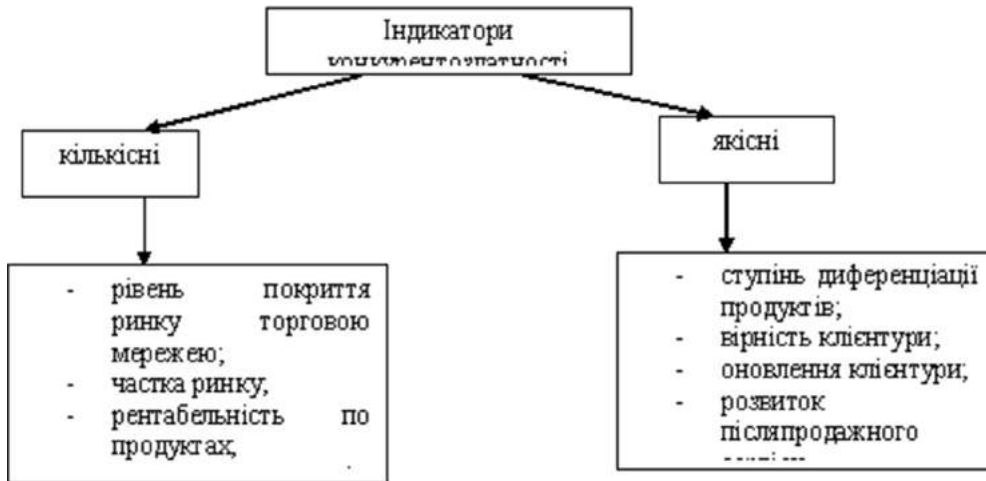


Рис. 2. Комерційна конкурентоздатність

врахування системи його реалізації, просування, реклами, традицій споживачів, наявності відповідної технології.

В результаті аналізу потенціалу ресурсів та їх функцій вони інвентаризуються і оцінюються з трьох точок зору: самі по собі, взаємодоповнюємості та рівноваги відносно інших, а також по відношенню до ресурсів конкурентів і поставлених завдань [1].

Послідовність управлінських кроків у процесі проведення аналізу і прийняття рішень наступна (рис. 1) [5].

По тим позиціям, де спостерігаються переваги конкурентів, необхідно виробити міри протидії, що перешкоджають конкурентам використовувати ці переваги.

Конкурентоздатність підприємства є його властивість, завдяки наявному потенціалу, успішно протистояти діям конкурентів.

Вона включає чотири напрями: продуктивність, якість, гнучкість та інновації.

Необхідний рівень конкурентоздатності не може бути досягнений без необхідної ресурсної бази. Діагностика потенціалу дозволяє ідентифікувати «внутрішні чинники конкурентоздатності» або сильні пункти організації і, з другого боку, «внутрішні фактори не конкурентоздатності» або слабкі пункти. Ідентифікація потенціалу здійснюється послідовно згідно таких складових: комерційна конкурентоздатність; технічна конкурентоздатність; конкурентоздатність досліджень; конкурентоздатність організацій; соціальна конкурентоздатність; фінансова конкурентоздатність.

Комерційна конкурентоздатність визначається згідно кількісних та якісних індикаторів (рис. 2).



Рис. 3. Технічна конкурентоздатність



Рис. 4. Конкурентоздатність досліджень

Технічна конкурентоздатність також оцінюється з подвійної точки зору (рис. 3).

Дослідження забезпечують утримання на необхідному рівні технічної і комерційної конкурентоздатності (рис. 4).

Безсумнівно, що ефективність використання перелічених ресурсів підприємства в великій мірі залежить від організаційної системи підприємства, хоча вона практично не піддається кількісному виміру.

Тому виділимо і якісні параметри:

- тип існуючої структури;
- відповідність структури стратегії;
- відповідність структури зовнішньому середовищу;
- ступінь децентралізації;
- якість інформаційної системи;
- якість контролю управління.

Соціальна стратегія залежить від рівня задоволення робітників підприємства і визначає продуктивність їх праці. Тому деякі показники соціальних характеристик повинні бути проаналізовані з метою їх підкорення загальній стратегії підприємства. Це:

- ступінь інтеграції робітників з загальними цілями підприємства,
- однорідність виробничих груп,
- методи посилення заінтересованості персоналу,
- форми його участі в управлінні,
- підвищення кваліфікації персоналу,
- забезпечення просування кадрів,
- рівень кваліфікації,
- плинність кадрів,
- вікова структура персоналу.

Фінансовий аспект конкурентоздатності підприємства оцінюється за показниками

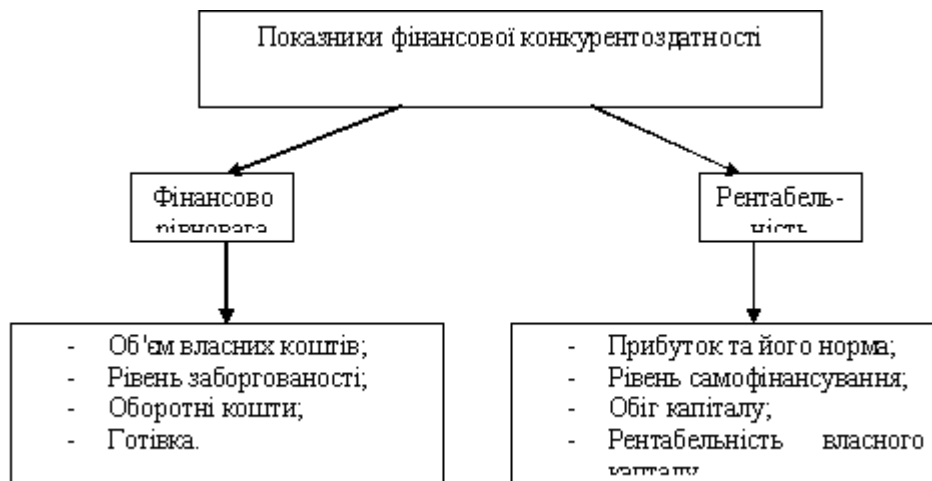


Рис. 5. Фінансова конкурентоздатність

фінансової рівноваги і рентабельності (рис. 5).

На основі аналізу складових конкурентоздатності та їх оцінці будується конкурентний профіль підприємства, який показує його переваги порівняно з конкурентами та недоліки [7].

Першим завданням стратегії є ліквідація джерел неконкурентоспроможності, наприклад, скорочення потужностей завдяки автоматизації і реорганізації, якщо технічна продуктивність є незадовільною. Іншим завданням, в разі обпадання надмірними виробничими потужностями, є розширення мережі продаж або передача частини виробничих потужностей іншим підприємствам. Все це виражається в трьох стратегічних шляхах:

- концентрація ресурсів;
- переорієнтація ресурсів;
- придбання ресурсів.

Стратегія концентрації ресурсів здійснюється в разі зростання такого типу діяльності, для забезпечення якого підприємство має в своєму розпорядженні потенціал, який гарантує досягнення конкурентних переваг в цьому напрямку.

Стратегія переорієнтації ресурсів може бути ефективною в разі виявлення, що діяльність на їх базі здійснюється в маргінальних секторах або ж в тих, що знаходяться в стані занепаду.

Стратегія придбання ресурсів може бути продовженням попередньої і здійснюється, коли наявних ресурсів замало для реалізації нового, перспективного напрямку. Вона може бути забезпечена також шляхом придбання

інших фірм, які володіють необхідними технологіями та знаннями.

Одна із труднощів діагностики полягає в необхідності переборення сукупності часткових оцінок, які є результатом аналізу кожної складової підприємства, для прийняття висновку про ціле. Діагностика повинна бути синтетичною, об'єднувати поведінку підприємства, яка здійснюється як під впливом факторів внутрішнього функціонування, так і факторів, що регулюють його поведінку у відношеннях з зовнішнім середовищем. Французький вчений К.Боттен виділяє три типи діагностики в залежності від завдань, що стоять перед діагностом: діагностика керованості процесами, їх реалізуємість, їх динаміка.

– Діагностика керованості має своєю задачею виявлення причин дисфункціонування, від якого потерпає підприємство та сформулювання пропозиції щодо нормалізації його роботи.

– Діагностика реалізуємість повинна провести тестування здатності підприємства пристосуватись до такої моделі менеджменту, яка може гарантувати при її упровадженні ефективність і конкурентоздатність.

– Діагностика динаміки спрямована на вирішення стратегічних завдань шляхом активізації і мобілізації внутрішніх ресурсів підприємства. Тип діагностики звичайно диктується станом, в якому знаходиться підприємство. Діагностика керованості необхідна, коли підприємство «хворе», не здатне нормально працювати в традиційних умовах. Фірма, яка вирішила працювати «по новому», але якій «не хватає уяви», потребує діагностики

Таблиця 1

Типи діагностики

Тип діагностики	Цілі	Стратегія заходу	Динаміка змін	Стан колективу	Позиція і роль консультанта
Діагностика стану керованості	Урегулювання функціонування	Колективна терапія	Динаміка відтворення	«Захворювання»	Експерт з патологічних відхилень та методів їх усунення
Діагностика реалізуємість	Зовнішня еволюція підприємства	Моделювання	Проміжна динаміка	«Відсутність уяви»	Експерт з моделювання
Діагностика динаміки	Внутрішній розвиток	Інноваційні зміни	Еволюційна динаміка	Труднощі мобілізації спроможності колективу	Експерт + вихователь

Діагностика типів стратегій

Стратегічний напрямок	Необхідні якості
Стратегія експансії	Високопрофесійна служба маркетингу. Структурована і динамічна служба продажу. Гнучка виробнича база. Добре розроблені методи росту продуктивності праці та вдосконалення технології. Високий дух колективізму
Стратегія спеціалізації	«Легкі структури». Добре розроблені методи організації виробництва. Висока продуктивність праці. Дуже добра організація всіх функцій по обслуговуванню клієнтів. Схильність уловлювати технічну інформацію світового рівня. Хист до використання зовнішніх ресурсів (підрядники, обмін, партнерство тощо)
Стратегія диференціації	Ефективне керівництво фінансовими функціями. Жорстка система контролю. Значна технічна та комерційна гнучкість
Стратегія ліквідування або конверсії	Жорсткий фінансовий контроль. Випробуване соціальне управління. Великий потенціал організації технічної бази виробництва. Єдність управління (менеджменту)

реалізуємості завдань в нових умовах. Динамічна діагностика використовується, якщо підприємству необхідно активізувати колективну енергію, яку воно не здатне забезпечити власними силами.

Порівняння трьох типів діагностики представлено у таблиці 1.

Оцінка характеристик підприємства потребує наявності системи відліку, тобто базових показників. Це можуть бути показники підприємства-лідера або усереднені показники підприємств-конкурентів. Упровадження поняття норми або точки відліку зближує діагностику з аудитом, який теж передбачає наявність системи специфічних, несуперечних, відомих і схвалених всіма відліками.

Разом з тим, існують і відмінності. Аудит є механічною операцією по контролю, призначеною перевірити на відповідність базовим нормам. Тим самим це процедура, яка проводиться а posteriori по відношенню до системи завчасно встановлених цінностей. Це обмежує поле дії аудиту: оцінити проходження процедур, ступінь реалізації встановлених норм, ефективність використання ресурсів. В цьому розумінні аудит базується на логіці контролю.

Діагностика не займається питаннями оцінки і виявляється як діалектичний підхід, призначений перевірити сенс і цінність того,

що робиться на підприємстві, тобто суттєві властивості. Крім того, діагностика оцінює елементи стратегії, які виходять за межі аудиту. Тому, якщо аудит застосовується підприємствами, які не передбачають кардинальних змін, то діагностика дуже часто супроводжується змінами пріоритетів, структур, тощо.

Прикладом діагностики потрібних функцій з врахуванням рівня досягнутої конкурентоздатності є таблиця 2, яка відображає результати роботи Cabinet Solving, фірми, що спеціалізується на діагностиці, в якій виділені переваги підприємства, на які воно повинне спиратись при намаганні досягти стратегічних цілей [6]:

Список використаних джерел

1. Аніщенко В. О. Особливості стратегічного розвитку компанії з метою збільшення її вартості / В. О. Аніщенко, В. Г. Маргасова, Н. В. Ткаленко // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 2. — С. 67—75.
2. Василенко В. А. Стратегічне управління : навч. посіб. / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко. — К. : ЦУЛ, 2003. — 396 с.
3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. — К. : КНЕУ, 1999. — 384 с.
4. Лісовенко С. А. Метод омплексного оцінювання конкурентоспроможності підприємства у виробництві високо-технологічної продукції / С. А. Лісовенко // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 10. — С. 157—163.
5. Основы менеджмента : [Учебник]; Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; Общ. ред. и вступ. ст. ... М.; СПб.; Киев : Вильямс, 2012. — 672 с.

6. Мізюк Б. М. Стратегічне управління : підручник / Б. М. Мізюк. — 2-ге вид., перероб. і допов. — Львів : Магнолія 2006, 2007. — 392 с.
7. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посіб. — К. : КНЕУ, 2000. — 360 с.
8. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. — К. : ТОВ УВПК Ек-сОб, 2001. — 560 с.
9. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. — Х. : Основа, 1994. — 620 с.

ANNA FEDOSOVA

Mykolaiv

STRATEGIC DIAGNOSTICS OF ENTERPRISE

The main aspects of the analysis of the potential of the company are considered, the nature of competitiveness, its components in the potential of the enterprise are analyzed, the main ways to overcome low competitiveness, as well as the main ways of diagnosing potential of the company are certained.

Keywords: potential of enterprise, competitiveness, growth strategy of competitiveness, diagnostics of company.

АННА ФЕДОСОВА

г. Николаев

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрено основные аспекты анализа потенциала предприятия, проанализированы сущность конкурентоспособности, ее составляющих в потенциале предприятия, определены основные пути преодоления низкой конкурентоспособности, а также определены основные направления проведения диагностики потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал предприятия, конкурентоспособность, стратегии роста конкурентоспособности, диагностика предприятия.

Стаття надійшла до редколегії 03.11.2016

Розділ 3

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

УДК 657. 36

ЄВГЕНІЯ ГНАТЕНКО, ЯНА ІГНАТЬЄВА

м. Миколаїв

janie555@mail.ru

Yanysialgnateva@yandex.ua

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI У ВІТЧИЗНЯНІЙ І МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ

У статті розглянуто основні методологічні принципи визнання та оцінки дебіторської заборгованості. Проведено порівняльну характеристику обліку дебіторської заборгованості в Україні, Естонії та США. Проаналізовано відмінності в підходах до оцінки, визнання і розкриття інформації про дебіторську заборгованість у бухгалтерській звітності відповідно до М(С)БО та П(С)БО.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, класифікація дебіторської заборгованості, безнадійна, сумнівний борг.

У процесі господарської діяльності практично у кожного підприємства виникає дебіторська заборгованість. Чинна нестабільність економічної ситуації на ринку України призводить до значного збільшення ризиків при продажу товарів, робіт, послуг з відстрочкою оплати. Незалежно від причин виникнення дебіторської заборгованості, уникнути її появи неможливо, тому необхідно мати навички управління боргами [3]. Проблема обліку дебіторської заборгованості є завжди першочерговою для підприємств через те, що фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості. Проблема зростання дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства призводить до пошуку нових методів мінімізації заборгованості, вдосконалення облікової політики підприємства щодо неї. На сучасному етапі господарювання однією з проблем є гармонізація ведення обліку

дебіторської заборгованості вітчизняними підприємствами з міжнародними стандартами та вимогами.

Дослідження питань, пов'язаних з пошуком пріоритетних напрямів підвищення ефективності використання оборотних активів, здійснювалося в наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених. Проблема обліку дебіторської заборгованості присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців таких, як: Ф. Бутинець, Т. Бурова, С. Голов, Н. Гура, О. Коблянська, Л. Ловінська, Я. Соколов, М. Чумаченко, С. Грей, Б. Нідлз, Д. Кізо, Зві Боді, Роберт К. Мертон, О. М. Петрук та ін. Проте не дивлячись на значний інтерес до цього питання, відмінності між вітчизняним і зарубіжним обліком дебіторської заборгованості на підприємствах України на сьогоднішній день не достатньо вивчені, тому є необхідним пошук нових методів вирішення кризи неплатежів дебіторської заборгованості та її постійного зростання.

Метою даної статті є дослідження проблемних аспектів обліку дебіторської заборгованості: розкриття особливостей визнання й оцінки дебіторської заборгованості відповідно до національних та міжнародних стандартів.

Дебіторська заборгованість – це заборгованість фізичних та юридичних осіб перед підприємством, яка відображається в обліку як актив, тобто право на отримання певної грошової суми (товару, послуги) з боржника.

Величина дебіторської заборгованості відіграє важливу роль у життєдіяльності підприємства, оскільки це завжди є відтоком оборотних коштів. Зростання дебіторської заборгованості в динаміці пов'язане із зменшенням імовірності її погашення, що може бути спричинене не тільки фінансовими проблемами покупців, але й недостатньою організацією діяльності бухгалтерії. Дебіторською заборгованістю також вважають відстрочені

Таблиця 1

Відмінності у вітчизняних та міжнародних підходах до оцінки і визнання дебіторської заборгованості

№	Ознака	Вимоги	
		П(С)БО	М(С)БО
1	Визнання	<p>1. Визначається активом, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума.</p> <p>2. Визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг</p>	Визнання фінансового активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту (договору), при виникненні зобов'язання по інструменту
2	Оцінка	Оцінюється за первісною вартістю, тобто дебіторська заборгованість відображається в обліку в оцінці, визначеній договором, і залежить від кількості і ціни проданої продукції з врахуванням знижок і надбавок, що надаються постачальником своїм клієнтам і покупцям	Визнання дебіторської заборгованості оцінюється за справедливою вартістю (за вартістю операції), включаючи витрати по здійсненню операції, які прямо пов'язані з придбанням або випуском фінансового активу або фінансового зобов'язання. Після первинного визнання дебіторська заборгованість оцінюється за вартістю, що амортизується, із застосуванням методу ефективної ставки відсотка
3	Припинення визнання	Дебіторську заборгованість по якій пройшов термін позовної давності, інші борги, нереальні до стягнення, списують за рішенням керівника підприємства за рахунок резерву сумнівних боргів або фінансові результати господарської діяльності комерційної організації	Припинення визнання фінансового активу або частини фінансового активу відбувається тоді, коли організація втрачає контроль над правами за контрактом (договором) (коли вказані права реалізуються, припиняється їх дія або організація відмовляється від своїх прав або передає їх третій стороні)
4	Відображення у фінансовій звітності	У складі оборотних активів з класифікацією на довгострокові (платежі по яким очікується більш ніж через 12 міс. після звітної дати) та короткострокові (платежі по яким очікується протягом 12 міс. після звітної дати)	У складі поточних активів з класифікацією на короткострокову і довгострокову
5	Визначення резерву сумнівних боргів	Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: 1. Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості. 2. Застосування коефіцієнта сумнівності. За першим методом величина резерву визначається на основі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. За другим – величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності	1. Визначення вірогідності стягнення заборгованості по кожному дебіторові і нарахування резерву лише по тим дебіторам, стягнення заборгованості з яких є сумнівним. 2. Нарухування резерву в процентному відношенні від виручки за період. 3. Розподіл дебіторської заборгованості на кілька груп залежно від періодів відстрочки і нарахування резерву

платежі за користування майном в оренді, платежі по розрахунках з робітниками, службовцями підприємства, за комунальні послуги та інші, надані підприємством, фізичним та юридичним особам, підприємству дебітору.

Основним вітчизняним нормативно-правовим документом, який регулює відображення в бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості, є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [9]. Згідно з ним дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Під дебіторами слід розуміти юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. На відміну від національних стандартів у зарубіжних країнах не існує окремого документу щодо регулювання дебіторської заборгованості. Окремі аспекти цього питання визначені в МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [6], МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» [7], МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [8].

За міжнародними стандартами при первісному визнанні дебіторська заборгованість оцінюється за справедливою вартістю, включаючи витрати зі здійснення угоди, які безпосередньо пов'язані з придбання або випус-

ком фінансового активу. Виходячи з норм П(С)БО, при первинному визнанні дебіторська заборгованість оцінюється за первісною вартістю. Після первісного визнання дебіторська заборгованість, що розглядається як фінансовий інструмент, відповідно до міжнародних стандартів оцінюється за вартістю, яка амортизується із застосуванням методу ефективної ставки відсотка. При цьому під амортизаційною розуміється вартість фінансового активу, яка була визначена при його первинному визнанні, за вирахуванням вартості його погашення, суми накопиченої амортизації, нарахованій з різниці між первісною вартістю на момент погашення.

Відповідно до міжнародних стандартів продавець, який здійснює продаж у кредит, з повною визначеністю може вважати, що певну частину дебіторської заборгованості в кінцевому результаті буде неможливо стягнути. У випадках, коли очікується, що дебіторську заборгованість неможливо буде стягнути повністю, в обліку створюється резерв на покриття безнадійної дебіторської заборгованості. Одним з індикаторів часткової або повної неможливості стягнення дебіторської заборгованості є банкрутство боржника. До інших показників належить неможливість стягнення заборгованості за терміном позовної давності [5].

Таблиця 2

Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості

Облік дебіторської заборгованості	Країни		
	Україна	США	Естонія
Поняття	Дебіторська заборгованість компанії – зобов'язання покупців чи інших контрагентів бізнесу перед компанією, по виплаті грошей за продані товари, виконані роботи чи надані послуги		
Класифікація	Безнадійна, довгострокова, поточна	Поточна, не поточна (довгострокова), безнадійна	Поточна, довгострокова
Класифікація заборгованості по відношенню відображення в звітах компаній	1) дебіторська заборгованість за товари, роботи чи послуги; 2) інша дебіторська заборгованість.	1) рахунки до отримання; 2) векселі до отримання; 3) дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією	1) рахунки до отримання; 2) векселі до отримання; 3) дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією; 4) дебіторська заборгованість дочірніх та материнських підприємств; 5) дебіторська заборгованість пов'язаних сторін; 6) розрахунки з акціонерами; 7) інша короткострокова дебіторська заборгованість

Таблиця 3

Рахунки обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній практиці

Вітчизняна практика	Міжнародна практика
18 «Довгострокова дебіторська заборгованість»	Рахунки до отримання
34 «Короткострокові векселі одержані»	Знижки за оплату в строк
36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»	Втрачені знижки за оплату в строк
37 «Розрахунки з різними дебіторами»	Витрати на сумнівну заборгованість
38 «Резерв сумнівних боргів»	Резерв сумнівних боргів

Відмінності в підходах до оцінки, визнання і розкриття інформації про дебіторську заборгованість у бухгалтерській звітності відповідно П(С)БО до М(С)БО узагальнено у таблиці 1.

Для більш детального аналізу порівняємо, як здійснюється облік дебіторської заборгованості в Україні, США та Естонії (табл. 2). Виходячи з даних таблиці 2 можна зробити висновки про те, що поняття дебіторської заборгованості в усіх країнах світу однакове, тобто можна сказати що це заборгованість покупців та замовників перед постачальниками. На нашу думку, хоча класифікація дебіторської заборгованості відрізняється у всіх країнах, які досліджуються, але в кожній з них існує класифікація заборгованості, яка розподіляється за строками виникнення. Зазначимо, що в Естонії сума сумнівного боргу списується на витрати не залежно від того, застосовані до неї заходи по стягненню чи ні.

В більшості країн англо-американської системи крім резерву по сумнівних боргах, компанії можуть створювати інші види резервів, зокрема, резерв на покриття повернень

товарів та знижок. В Україні існує чітка регламентація рахунків бухгалтерського обліку, яка дає змогу на всіх підприємствах країни визначити суму заборгованості покупців та замовників, що не можна сказати про США та Естонію, де підприємства самостійно розробляють плани рахунків [5].

Порівняння рахунків, на яких ведеться облік дебіторської заборгованості в Україні та за кордоном, наведено у таблиці 3. Оцінка та порядок обліку дебіторської заборгованості відбувається залежно від її класифікації. П(С)БО 10 класифікує її на поточну та довгострокову, М(С)БО – короткострокові (оборотні) активи, які відповідають будь-якому з критеріїв:

- 1) актив передбачається реалізувати або він призначений для використання при звичайних умовах операційного циклу;
- 2) актив призначений для продажу або його передбачається реалізувати протягом 12 місяців після звітної дати.

На відміну від міжнародної практики, де оцінка дебіторської заборгованості здійснюється на дату її виникнення, дату погашення або на дату складання балансу в Україні

Таблиця 4

Оцінка поточної дебіторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній системах обліку

Оцінка поточної дебіторської заборгованості				
Вітчизняний досвід		Міжнародний досвід		
На дату виникнення	На дату складання балансу	На дату виникнення	На дату складання балансу	На дату погашення
За первісною вартістю	– За первісною вартістю; – За чистою вартістю реалізації	Валовий метод		
		За сумою виставленого рахунку	За сумою скоригованого на знижку	З урахуванням знижки (за умови оплати в період дії знижки)
		Чистий метод		
		За сумою зменшення на величину знижки	За сумою, скоригованою на знижку	– З урахуванням знижки; – Знижка не отримана покупцем, трактується як «штраф»

довгострокова дебіторська заборгованість у момент її визнання оцінюється за первісною вартістю, якщо на неї нараховуються відсотки – за теперішньою вартістю. Причому на дату виникнення вона відображається за сумою виставленого рахунку або за сумою, зменшеною на величину знижки, на дату складання балансу – за сумою, скоригованою на знижку, на дату погашення – за сумою з урахуванням знижки (оплата в період дії знижки) [1]. Порівняння особливостей оцінки дебіторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній практиці наведемо в таблиці 4.

Поточна дебіторська заборгованість у момент її визнання оцінюється за первісною вартістю одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, а на дату складання балансу – за чистою вартістю реалізації [2]. Безнадійна дебіторська заборгованість згідно з П(С)БО 10 – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності. Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником [3].

Визнання сумнівної дебіторської заборгованості згідно до МСБО 39 відбувається в таких випадках: значні фінансові труднощі емітента; фактичний розрив контракту; надання позикодавцем боржникові пільгової позики, яку позикодавець не розглядав би за інших умов; висока імовірність банкрутства або іншої фінансової реорганізації підприємства; визнання збитку від зменшення корисності цього активу в попередньому звітному періоді; зникнення фінансового ринку для цього фінансового активу внаслідок фінансових труднощів [8].

Двома найбільш поширеними методами обліку безнадійної заборгованості в більшості країн є метод прямого списання і метод нарахування резерву. Величина резерву сумнівних боргів відповідно до П(С)БО 10 визначається одним із двох методів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнта сумнівності [9].

Міжнародні стандарти не передбачають методи розрахунку величини резерву сумнівних боргів. На відміну від українського

обліку, коли безнадійні борги списуються за рахунок резерву, в окремих країнах, незважаючи на списання безнадійної дебіторської заборгованості на витрати, вона продовжує обліковуватися в дебеті рахунків, на яких відображається короткострокова дебіторська заборгованість, а також відображається в активі балансу (рядки «Не отримані від покупців рахунки», «Векселі покупців») з одночасним відображенням безнадійної заборгованості в окремому рядку зі знаком мінус. Величина резерву сумнівних боргів у міжнародній практиці визначається у відсотковому відношенні від виручки при можливому розподілі дебіторів на кілька груп.

Результати дослідження засвідчують, що облік дебіторської заборгованості в Україні чітко регулюється П(С)БО 10, положення якого певною мірою відрізняються від запропонованих у міжнародних стандартах. Ці відмінності викликані, в першу чергу, національними та економічними особливостями, що склалися в Україні. Для вітчизняної практики характерним є існування чітких норм ведення бухгалтерського обліку, які суворо регламентовані, недотримання яких зумовлює різні типи відповідальності, а в міжнародній системі обліку навпаки зазначаються лише базові фундаментальні концепції ведення фінансового обліку.

У М(С)БО зазначені лише загальні правила класифікації, оцінки, визнання дебіторської заборгованості, проте не відображена конкретизація цих аспектів. В Україні оцінка дебіторської заборгованості відбувається за первісною вартістю, у зарубіжних країнах — за справедливою. Також в Україні величина резерву сумнівних боргів визначається із розрахунку абсолютної суми сумнівної заборгованості або з використанням коефіцієнта сумнівності. У міжнародній практиці, крім того, ще у відсотковому відношенні від виручки при можливому розподілі дебіторів на декілька груп.

Відповідність обліку, в тому числі дебіторської заборгованості, світовим вимогам є однією з передумов успішної інтеграції українського бізнесу в міжнародне економічне середовище. Головною відмінністю вітчизняного обліку дебіторської заборгованості від

міжнародної практики є те, що він чітко регламентований і не передбачає альтернативи для підприємства, а також те, що М(С)БО розглядають дебіторську заборгованість більш широко з урахуванням тривалого досвіду співпраці з іноземними контрагентами.

Результати дослідження міжнародного досвіду обліку розрахунків з дебіторами дозволяють зробити висновок, що в кожній країні склалася налагоджена і самостійна система ведення бухгалтерського обліку. Кожна із систем має свої переваги і недоліки, спільні та відмінні риси. Тому напрями подальших досліджень полягають у пошуку шляхів удосконалення вітчизняного обліку розрахунків з дебіторами з урахуванням міжнародного досвіду.

Список використаних джерел

1. Береза С. Л. Класифікація дебіторської заборгованості: нові підходи / С. Л. Береза // Вісник ЖІТІ. — 2015. — № 14. — С. 156—162.
2. Белокоз О. Відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами до оцінки дебіторської заборгованості торговельних підприємств /

О. Белокоз // Галицький економічний вісник. — 2014. — № 3. — С. 197—201.

3. Боліцька В. В. Борги підприємств України: проблеми не розв'язуються / В. В. Боліцька // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 2. — С. 48—60.
4. Бондаренко О. С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці / О. С. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. — 2012. — № 18. — С. 36—39.
5. Василюк М. М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання / М. М. Василюк // Вісник Прикарпатського університету. — 2014. — № 7. — С. 35—40.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013/page.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_029.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_015.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» від 8 жовтня 1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

YEVHENIIA GNATENKO, YANA IGNATYIEVA
Mykolayiv

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF ACCOUNT RECEIVABLES IN DOMESTIC AND INTERNATIONAL PRACTICE

The article considers the basic methodological principles of assessment and recognition of receivables. Identify aspects of account receivables in domestic and international practice. The comparative analysis of the accounts receivable in such countries as Ukraine, Estonia and the USA. The article identifies approaches to ensure effective management of the assets of the company. It analyses differences in approaches to evaluation, recognition and disclosure of receivables in the financial statements in accordance with IFRS, P(S)A. A comparison of the accounts, which keeps the accounts receivable in Ukraine and abroad and shows the main differences between domestic and foreign accounting.

Key words: accounts receivable, current accounts receivable, long term receivables classification of receivables uncollectible receivables, doubtful debt.

ЕВГЕНИЯ ГНАТЕНКО, ЯНА ИГНАТЬЕВА
Николаев

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

В статье рассмотрены основные методологические принципы оценки и признания дебиторской задолженности. Проведена сравнительная характеристика учета дебиторской задолженности в Украине, Эстонии и США. Проанализированы различия в подходах к оценке, признанию и раскрытию информации о дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности и соответствии с М(С)БУ и П(С)БУ.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, классификация дебиторской задолженности, безнадежная, сомнительный долг.

Стаття надійшла до редколегії 28.11.2016

УДК 331.108:658

ІННА ІРТИЩЕВА, ЮЛІАНА РОМАНЧУК

м. Миколаїв

juliana_rome@mksat.net

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЯХ

Статтю присвячено ознайомленню особливостями управління людськими ресурсами в міжнародних корпораціях та міфам, які існують довкола роботи на закордонному підприємстві. Досліджено методи управління найбільших компаній світу ЗМ, General Motors, Google Inc. Ці ТНК мають свої представництва в Україні, вітчизняні бізнесмени можуть вчитися і запроваджувати досвід західних колег для здобуття лідерських позицій на міжнародній арені.

Ключові слова: управління людськими ресурсами, General Motors, ЗМ, Google Inc., міжнародні корпорації.

В умовах зростаючої глобалізації світової економіки, загострення глобальної конкуренції найбільш важливим фактором національної конкурентоспроможності є висококваліфіковані і вмотивовані людські ресурси. Для управління людськими ресурсами характерно те, що персонал розглядається як важливий стратегічний ресурс організації, який потребує інвестицій, модернізації, вдосконалення та відповідної зміни управлінської парадигми. Стратегія розвитку людських ресурсів стає невід'ємною складовою частиною загальної стратегії організацій. Управління людськими ресурсами виходить на вищий рівень управління компаній і стає прерогативою керівника або його безпосереднього заступника [1, 163]. Україна – молода держава, тому більшість бізнесу зараз знаходиться на стадії зародження, адже підприємці є першопрохідцями у своїй справі. Звичайно краще вибудовувати власну стратегію для завоювання перших місць на інтернаціональному ринку, але також слід вивчити систему управління зарекомендованих лідерів в бізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що обрана тема статті є актуальною. Впровадження міжнародних тенденцій управління людськими ресурсами на українських підприємствах набирає обертів. Багато транснаціональних корпорацій (ТНК) відкривають секрети свого менеджменту, кадрової політики і діляться власним досвідом. Істотний вклад у дослідженні HRM в умовах глобалізації зробили такі бізнесмени та експерти:

М. В. Вихор [1], П. І. Юхименко, С. А. Барков, В. А. Белошапка, В. И. Захарченко, В. В. Мурашко та інші.

Дослідити особливості управління людськими ресурсами в міжнародних корпораціях і запропонувати методи, принципи й правила поліпшення вітчизняного управління людськими ресурсами.

Україна на 25-му році незалежності перебуває в складних умовах: криза, внутрішні та зовнішні конфлікти, ярмо пострадянського устрою, глобалізація та євроінтеграція. Все це впливає на економіку, але з чого потрібно починати підвищувати її рівень? З приходом науково-технічної революції, люди перестали бути простим механізмом в руках підприємців, адже тепер саме від працівників залежить позиція компанії на ринку, адже людський ресурс може як вивести компанію у лідери, так само і знижити її. Щодо України, то ментальність людей полягає в упевненні в тому, що десь краще, всі ми прагнемо збудувати кар'єру саме в закордонній компанії і згідно анонімному опитуванню на одному з інтернет-ресурсів, таких українців 90%. Свій вибір вони пояснюють тим, що в нашій державі, в кращому випадку, застій, а в іноземних компаніях менше порушують трудове законодавство, більші перспективи у побудові кар'єри та взагалі кращі умови праці, ніж на вітчизняних підприємствах. Українці відмовляються розуміти, що все в наших руках і потрібно не шукати щастя деінде, треба будувати його вдома, а починати саме з

управління найвагомішою рушійною силою до благополуччя – людськими ресурсами [2, 79].

Перший етап підготовки до перетворень повинен полягати у створенні нової системи цінностей, ідеології, організаційної культури, зміни стилів управління і принципів мотивації. Саме в створенні, а не в копіюванні успішних закордонних систем. Так, їх дослідження, запозичення певних критеріїв з подальшою адаптацією є правильним, але потрібно створювати свої реформи та системи змін. На успішність реформ, також впливає культурний аспект, тому пропонуємо розглянути кадрову політику й управління персоналом в міжнародних корпораціях, які мають багатонаціональний колектив і філіали по всьому світу, але для початку згадаємо найпоширеніші міфи щодо кар'єри в іноземній компанії (дослідженні автором раніше [2, 81]), адже в наш час, незважаючи на політичну кризу, ринок України насичений різноманітністю вакансій від іноземців, хоч загалом це американські чи європейські компанії.

На рис. 1 представлено найбільш поширені твердження (міфи) щодо кар'єрного зростання в західних компаніях.

Аналізуючи факти, спростувавши більшу частину міфів (рис.1), можна стверджувати, що мрія роботи виявилася геть не такою без-

хмарною і сучасні великі українські компанії починають перебудовуватися на західний манер. Адже все залежить не від «країни-виробника», а від конкретних людей, які керують хоч організацією, хоч цілою державою.

Перш ніж розбирати конкретні приклади, слід виділити основні тенденції притаманні Заходу в бізнесі. Для управління людськими ресурсами (далі – HRM) характерно те, що персонал розглядається як важливий стратегічний ресурс організації, який потребує інвестицій, модернізації, вдосконалення та відповідної зміни управлінської парадигми. Стратегія розвитку людських ресурсів стає невід'ємною складовою частиною загальної стратегії організації. HRM виходить на вищий рівень управління компаній і стає прерогативою першого керівника або його безпосереднього заступника. Тобто, в останні десятиріччя HRM стало видом професійної діяльності. Більшість американських фірм перейменували кадрові служби у служби людських ресурсів. У складі працівників цих служб з'являються ряд нових професій і спеціальностей (спеціалістів по найму персоналу, консультантів з питань кар'єри, методистів, інструкторів). Багато компаній світу вважають основним способом забезпечення конкурентних переваг – розвиток персоналу. При цьому



Рис. 1. Найбільш поширені міфи, щодо кар'єри в західній компанії

HRM спирається на такі базові постулати: працівники є найбільш цінними активами корпорації, які забезпечують найвищий рівень конкурентоспроможності; стратегія і культура організації мають першочергове значення; опора на відданість і самодисципліну; опора на ключову роль середньої ланки.

Саме зміст вищезазначених постулатів визначає основні завдання HRM в міжнародних корпораціях: надати керівництву організації можливість досягти поставлених цілей за допомогою персоналу; максимально використати здібності та потенціал виробничого і управлінського персоналу; заохочувати у працівників почуття відданості організації та відповідальності за якість їхньої індивідуальної праці і праці всього колективу; зробити політику в області людських ресурсів невід'ємною складовою виробничих планів, зміцнювати культурні цінності, які відповідають завданням організації, або змінювати ті цінності, які їм не відповідають; розробити комплексну політику в системі підбору кадрів, яка посилить стратегічні позиції організації в області забезпечення високоякісними людськими ресурсами; створити умови для розвитку новаторства командного духу і прагнення до абсолютної якості; заохочувати прагнення працівників до гнучкості в інтересах «адаптивної організації» і постійного підвищення якості роботи; підтримувати такі умови праці, які забезпечать високий рівень здоров'я і безпеки працівників [1, 165].

Узгоджені, основні методи стимулювання працівників в міжнародних компаніях представлено у таблиці 1. Однією з спільних рис закордонних успішних фірм є відношення до творчих здібностей персоналу, тобто там вони є найголовнішим ресурсом, який забезпечує відповідність підприємства вимогам рин-

ку і досягненням технічного прогресу. Тому, в системі принципів HRM всіх передових фірм, умовам і мотивації творчої діяльності надається першочергове значення. Прикладом можуть слугувати досвід американських корпорацій: ЗМ, *General Motors*, *Google Inc.* Подібні компанії стали називати креативними, тобто орієнтованими на творчість і вони займають лідерські позиції на міжнародній арені.

Компанія ЗМ – це багатопрофільна міжнародна корпорація, яка динамічно розвивається, має вікову історію і багаторічні традиції, принципи, корпоративну культуру та моральну позицію на міжнародній бізнес арені та всередині та займає перші позиції в багатьох сферах. Крім вищезгаданого, унікальність і успішність цієї компанії полягає в її цілях, завданнях, управлінні персоналом, принципах ведення бізнесу та корпоративній відповідальності.

Цілі та завдання ЗМ викладені на офіційному сайті корпорації в публічному доступі: демонструвати безкомпромісну чесність у роботі; пропонувати клієнтам інноваційні продукти і високоякісні послуги, що задовольняють їх потреби; створювати для інвесторів привабливі перспективи капіталовкладень, що забезпечені постійним стійким зростанням компанії; поважати соціально-культурне середовище кожної країни чи регіону і сприяти збереженню природних ресурсів; забезпечувати розвиток різноманітних талантів співробітників, заохочувати ініціативи та лідерські якості; викликати повагу і захоплення співробітників ЗМ у всьому світі.

Найважливішим з усіх шляхів розвитку компанії ЗМ є інвестування в співробітників. Співробітники компанії ЗМ, також вважають, що принципи, яких дотримується компанія, так само важливі, як і сам їх бізнес. Вони

Таблиця 1

Методи стимулювання персоналу міжнародних фірм

№	Вид	Приклад
1	Матеріальні	Основна з/п, надбавки, доплати, премії, комісійні винагороди, участь у прибутках, опціони
2	Компенсаційні	Транспортні витрати, оплата житла закордоном, оплата житла у своїй країні, витрати на навчання дітей, оплата харчування, додаткова оплата вальна відпустка
3	Нематеріальні	Подяки, публічне визнання успіхів, надання перспективної роботи, нагороди, навчання
4	Змішані	Призи, цінні подарунки, медичне страхування, машина, відпочинок за рахунок фірми

пишаються сторічною традицією працювати з безкомпромісною чесністю та відкритістю. Також ЗМ давно дотримується тієї точки зору, що репутація визначається не тільки фінансовими показниками, але і тим, як ведуться ділові операції. ЗМ є прихильниками сталого розвитку з використанням застереженого підходу до проблем захисту навколишнього середовища, соціальної відповідальності та стійкого економічного прогресу [3].

General Motors (далі – GM) – американський автомобільний концерн, виробляє вантажні і пасажирські автомобілі в 37 країнах і продає їх в 192 країнах. Самі себе, GM називають глобальною автомобільною компанією, яка об'єднана єдиною метою: заробити клієнтів на все життя, – і це є однією з причин лідерства концерну, як і зобов'язання ставитися до кожного клієнта з повагою; піклуватися про клієнта, і не тільки при покупці нового автомобіля, але до тих пір, поки вони володіють транспортним засобом; оцінювати клієнтів і боротися кожен день за них, щоб заробити їх лояльність, яка надихає GM, щоб ставати кращими, безпечнішими, доступнішими. Крім того, GM існує, щоб підтримувати найвищі стандарти якості. Якість і безпека є частиною самого їхнього заснування, а безпека є тим, заради чого вони ніколи не підуть на компроміс. Ключовим напрямком, який звичайно грає не останню роль в успішності концерну, є те, що в першу чергу підхід полягає в тому, щоб шукати творчі та інноваційні рішення для навколишнього середовища.

Також, щодо моральних принципів і соціальної активності компанії, яка не властива більшості наших бізнесменів, то протягом ба-

гатьох десятиліть, фонд GM пожертвував сотні мільйонів доларів на підтримку освіти, охорони здоров'я та соціальних послуг, навколишнього середовища, розвитку громад та на зусилля ліквідації наслідків катастроф. Ось як проголошує свою місію на ринку GM, чим пояснює свою успішність і в чому слід повчитися вітчизняним компаніям та управлінцям: «Ми існуємо, щоб обслуговувати наших клієнтів і побудувати потужні спільноти за рахунок підвищення мобільності. Ми докладаємо всіх зусиль, щоб зв'язатися з нашими клієнтами і заробити їх лояльність на все життя. Ми створюємо культуру, в якій кожен відчуває себе цінним і наші таланти мають право на свободу та можливість рости, вчитися і розвиватися як професіонали. Практика на GM є принциповим і послідовним, де сміливі внески визнаються і підносяться. Ми підходимо до інновації через призму наших клієнтів, ми намагаємося задовольнити потреби і вигадуюмо рішення, які створюють більш міцний зв'язок між водієм і їх транспортним засобом» [4].

На сьогодні найкращим прикладом лідерства та управління людськими ресурсами в глобалізованому світі є Google Inc. Google є американською публічною транснаціональною корпорацією, що в складі холдингу Alphabet, інвестує в інтернет-пошук, хмарні обчислення і рекламні технології.

Головні принципи Google були збудовані на самому початку, а з часом лише підганяються під час, що представлено на рис. 2 [5].

Чотири роки поспіль беззмінним лідером серед найбільш мотивованих працівників займає Google (за даними телекомпанія CNN і журнал Fortune). Однак так було не завжди,



Рис. 2. Головні принципи Google

в 2005–2010 роках Facebook зумів переманити до себе одних з найкращих креативних працівників корпорації. Після цього Google кардинально змінив мотиваційну політику в компанії. Шляхом запровадження:

- висока зарплата;
- унікальний комфорт на робочому місці;
- головне – результат;
- твою роботу бачать всі;
- дрібниці вирішують все.

Щодо управління персоналом, то Google все-таки робить помилки наших вітчизняних компаній, коли починаєш мінатися лише після того, як тебе покидає прибуток та персонал (хоча ні, для пострадянських підприємств це ще не мотивація до покращення продукції / послуг та умов праці). Так і кадрова політика корпорації почала змінюватися, коли її масово почали покидати звичайні працівники. Було внесено безліч змін, включаючи дрібні, а стосовно менеджменту корпорації, то винайдено певні правила успіху: будьте хорошим наставником; довіряйте своїй команді і не докучайте дріб'язковою опікою; проявляйте інтерес до успіхів співробітників і їх особистого добробуту; не будьте «добряком», будьте вимогливим у досягненні результату; вмійте слухати; сприяйте кар'єрному зростанню співробітників; не забувайте про стратегію, навіть під час авралів; опануйте основними технічними навичками, щоб мати можливість допомогти, коли потрібно [6].

Навіть до звільнення працівників, корпорація Google підходить особливо, в останні роки було навіть розроблено спеціальний алгоритм, який на жаль, нам не відкривається. Хоча, по-факту, щоб змінилося?

У відкритому доступі є безліч інформації, управлінських нововведень успішних міжнародних лідерів, але щось не помітно щоб вітчизняні бізнесмени брали приклад, вчилися і намагалися якось покращити ситуацію на

внутрішній арені. Можна просто визнати, що немає бажання, що ще не вироблено культуру підприємництва, коли головним є клієнт, досягнення певної мети, а не просте збагачення за допомогою вижимання будь-яких ресурсів і так по колу.

До пропозицій покращення управління людськими ресурсами в Україні, створення нової системи цінностей, ідеології, організаційної культури, зміни стилів управління і принципів мотивації; дотримуватися основних завдань управління людськими ресурсами міжнародних корпорацій; високо ставитися до творчих здібностей персоналу, адже вони є найголовнішим ресурсом, який забезпечує відповідність підприємства вимогам ринку і досягненням технічного прогресу; інвестувати у своїх співробітників; дотримуватися моралі під час ведення бізнесу і прикладом «прищеплювати» соціальну відповідальність своїм працівникам; не боятися змін.

Список використаних джерел

1. Міжнародний менеджмент : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів [Текст] / М. В. Вихор [та ін.]. — К. : Центр учбової літератури, 2011. — 487 с.
2. Романчук Ю. С. Кар'єра в іноземній компанії: руйнування міфів [Текст] / Ю. С. Романчук, М. А. Кохан // Проблеми інтеграції економіки України в світове господарство : тези доповідей Всеукраїнської інтернет — конференції молодих вчених і студентів 15 травня 2015 р. / за ред. А. Ю. Алієвої та ін. — Миколаїв, 2015. — 219 с.
3. ЗМ Україна [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://solutions.3m.com/wps/portal/3M/uk_UA/about2/Our-Company/ (дата звернення 10.03.2016 р.). — Назва з екрана.
4. General Motors / Our Company [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.gm.com/index.html> (дата звернення 10.03.2016 р.). — Назва з екрана.
5. Google Компанія / Десять основних принципів Google [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.google.com.ua/intl/uk/about/company/philosophy/> (дата звернення 10.03.2016 р.). — Назва з екрана.
6. АРАТТА. Український національний портал / Таємниця кадрової політики Google [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://aratta-ukraine.com/text_ua.php/doc/text_ua.php?id=2732 (дата звернення 10.03.2016 р.). — Назва з екрана.

INNA IRTYSHEVA, YLIANA ROMANCHUK
Mykolayiv

FEATURES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN INTERNATIONAL CORPORATION

The article is devoted to familiarization features of human resource management in international corporations and myths that exist around the work on the foreign company. For a more thorough scientific work there were investigated and analyzed methods of the three largest companies in the world, namely

3M, General Motors, Google Inc. All these multinational companies have their representative offices in Ukraine, which exist in our country under the same rules, so it proves that local businessmen can learn and implement the experience of Western colleagues to gain leadership in the international arena.

Key words: Management, General Motors, Google Inc., human resources, international corporations personnel policy.

ИННА ИРТИЩЕВА, ЮЛИАНА РОМАНЧУК

г. Николаев

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЯХ

Статья посвящена ознакомлению особенностей управления человеческими ресурсами в международных корпорациях и мифам, которые существуют вокруг работы на зарубежных предприятиях. Исследовано методы управления крупнейших компаний мира: 3M, General Motors, Google Inc. Эти ТНК имеют свои представительства в Украине, поэтому отечественные бизнесмены могут учиться и внедрять опыт западных коллег для получения лидерских позиций на международной арене.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, General Motors, 3M, Google Inc., международные корпорации.

Стаття надійшла до редколегії 11.11.2016

УДК 339.9

ІВАН КИЩАК, АНАСТАСІЯ МАТВІЄНКО

м. Миколаїв

nasya.carpe_diem@mail.ru

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ЇЇ ЕКОНОМІКИ

З кожним роком інтерес України до розвитку транскордонної співпраці зростає. Транскордонне співробітництво – це основна перспектива розвитку українських регіонів, тому потрібно орієнтуватися на створення умов для мобілізації місцевого потенціалу та ресурсів. Транскордонна співпраця має відбуватися не дивлячись на віддаленість кордонів від великих культурних центрів. Співробітництво в територіальному розвитку визначається здатністю до мобілізації та ефективного використання потенціалу прикордонних регіонів, розвитку міжнародних пунктів пропуску та поєднанням потенційних можливостей ресурсів територій двох або більше країн зі спільним кордоном.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, єврорегіон, міжнародні пункти пропуску, економіка, розвиток.

Транскордонна співпраця базується на принципах дружби і довіри, а також партнерства, рівноправ'я, самоврядування і добровільності. Важливим є те, що країни співпрацюють за принципом невторчання у внутрішні справи один одного. Діяльність України у рамках єврорегіонів дозволяє вирішити багато проблем у галузі будівництва, промисловості, енергетики і транспорту, торгівлі, агропромислового комплексу, екології, облаштування прикордонної інфраструктури, міграції і зайнятості населення, взаємодії при надзвичайних ситуаціях.

Для сучасної України транскордонне співробітництво відіграє роль своєрідного полігона для апробації європейського законодавства та європейських механізмів фінансової підтримки перспективного сектору економіки. Транскордонне співробітництво виступає вагомим чинником євроінтеграції та створення Європи без внутрішніх кордонів, що цілком відповідає пріоритетам економічного розвитку держави. Тому вкрай важливо реалізувати положення закону про транскордонне співробітництво, зокрема в частині формування транскордонних кластерів,

технологічних парків, відкриття нових міжнародних пунктів пропуску та інших інноваційних форм транскордонної співпраці, що відповідає нормам європейського законодавства.

Проблемами дослідження міжрегіонального та транскордонного співробітництва в Україні займаються науковці Відділення Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України (м. Ужгород), Інституту регіональних досліджень НАН України (м. Львів), Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ (м. Одеса) та інші. Наукові дослідження цих проблем здійснюють багато вітчизняних науковців: З. Бройде, В. Будкін, Б. Буркінський, О. Вишняков, С. Гакман, М. Долішній, В. Євдокименко, Є. Кіш, М. Козоріз, М. Лендъел, Н. Луцишин, П. Луцишин, В. Ляшенко, Ю. Макогон, М. Мальський, А. Мельник, В. Мікловда, А. Мокій, В. Пила, С. Писаренко, І. Студенников та вчені інших країн: П. Еберхардт, Р. Федан, Т. Коморніцкі, Т. Лієвські, З. Макела, М. Ростішевські, А. Стасяк, З. Зьоло (Польща), Б. Борисов, М. Ілієва (Болгарія), П. Кузьмішин, Ю. Тей (Словаччина), Д. Віллерс (Німеччина), Р. Ратті, Г.-М. Чуді (Швейцарія) та інші.

Розвиваючи транскордонне та трансрегіональне співробітництво, Україна отримує низку вигод. З політичної точки зору – це можливість усунути політичні та адміністративні бар'єри між сусідніми народами, активізувати реформи, які мають на меті утвердження демократичних ініціатив. З економічної точки зору – створити господарсько-соціальну та економічну інфраструктуру за умови формування спільних органів, господарюючих суб'єктів, залучити інвестиції. З гуманітарної – подолати наявні стереотипи та упередженість по обидві боки кордону, задіяти інструменти наукової, культурної дипломатії, тобто сформувати громадянина, який повною мірою усвідомлює свою відповідальність за розвиток громади, регіону та країни [1, 2; 3, 4].

Зважаючи на значну кількість публікацій з широкого кола проблемних складових сучасного і перспективного розвитку транскордонного співробітництва вважаємо за доцільне викласти власне бачення чинного стану організаційно-технічного в окремих аспектах

функціонування такого співробітництва України з країнами-сусідами.

Метою роботи є дослідження перспектив розвитку транскордонного співробітництва України в контексті значимості міжнародних пунктів пропуску.

Сучасні глобалізаційні процеси справляють значний вплив на соціально-економічний розвиток України, перед якою постали нові зовнішні і внутрішні виклики. Водночас ці процеси у своїй сукупності спричиняють різку диференціацію в розвитку окремих регіонів. Важливим кроком для подолання цього явища є використання потенціалу транскордонного співробітництва як інноваційного інструменту державної регіональної політики у поєднанні з іншими доступними засобами регіонального розвитку. За умов належної державної підтримки і координації транскордонне співробітництво може стати потужним каталізатором євроінтеграційних процесів в Україні.

Розвиток транскордонного співробітництва крім важливого політичного, економічного, суспільного, культурного, освітнього значення в першу чергу має сприяти реформі децентралізації влади. Коли змінюється центр концентрації процесів із глибинно-територіальної до периферійної території, це актуалізує потребу в зміні позицій прикордонних районів зі «спина до спини» на «обличчя до обличчя». Адже транскордонне співробітництво відіграє роль своєрідного імпульсу зростання, а транскордонні регіони – полюсів зростання. Завдяки цьому можна змінити тенденції регіонального розвитку «центр-периферія».

Розвиток транскордонного співробітництва в поточний період є однією з основних цілей державної регіональної політики, визначеної «Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року». Передбачається, що співробітництво має забезпечити підвищення конкурентоспроможності регіонів та їх економічне зростання, прискорити євроінтеграційні процеси та наблизити рівень життя населення прикордонних регіонів до середньоєвропейського. Нині в Україні створено та функціонує дев'ять єрорегіонів, п'ять із них з країнами Європейського

Союзу. Водночас з 1993 року здійснюється фактично транскордонне співробітництво між 12 регіонами України. Однак ефективність такої співпраці в рамках єврорегіонів є недостатньою і її покращення потребує як удосконалення законодавства, так і вирішення питань організаційного, фінансового характеру щодо підготовки фінансування проєктів транскордонного співробітництва, створення кластерів, транскордонних індустріальних парків. В загальному розумінні транскордонне співробітництво для громадянина країни є виміром європейської інтеграції, в економічному плані – це рівень конкурентоспроможності продукції країни. В цілому для України спільно з Європейським Союзом першочерговим є завдання підтримки та посилення транскордонного та регіонального співробітництва. Для України це означає три основні напрями: поліпшення законодавчої бази, нарощення потенціалу розвитку безпосередньо в регіонах і забезпечення зміцнення транскордонних і регіональних економічних зв'язків на місцях та ділове партнерство з регіонами інших країн, зокрема, країн – членів Європейського Союзу [4]. Це потребує затвердження державної програми розвитку транскордонного співробітництва найближчим часом. Практична реалізація зазначеного вимагає, по-перше, необхідності концентрації спільних зусиль, як центру, так і регіонів; по-друге, вдосконалення законодавчого регулювання транскордонного співробітництва. Важливо розуміти, що безвізовий режим є важливою складовою процесів і транскордонного співробітництва, для цього Україною виконано зобов'язання стосовно Плану дій щодо візової лібералізації.

Нині є необхідність конструктивного міждержавного діалогу про майбутнє розширення транспортних, економічних зв'язків і реалізацію інфраструктурних проєктів [1]. Серед ключових пріоритетів діяльності: корпоратизація залізниці, реформування морських портів, будівництво та ремонт доріг, відкриття нових міжнародних пунктів пропуску, створення Дорожнього фонду та децентралізація системи управління дорожнім господарством. Такі кроки дозволяють привести дороги й об'єкти інфраструктури до європей-

ських стандартів уже в найближчі роки. За якісної інфраструктури та логістики міжнародні компанії забезпечують економію на транспортуванні до 60% енерговитрат. Введення нових моделей державно-приватного партнерства має реалізувати найбільш ефективний інструмент інвестування в розвиток дорожньо-транспортного комплексу країни покликаною забезпечити належне транскордонне співробітництво України.

В 2016 році для України відкрилися ринки європейських країн: це нові можливості й разом з тим – нові виклики. Це потребує від України активізації по досягненню позитивних і конструктивних діалогів з Німеччиною, Польщею, Іспанією, Францією, Литвою, Хорватією, які мають реальні можливості надати допомогу в питаннях адаптації транспортної системи України до європейських стандартів. Поряд з цим необхідне економічно обґрунтоване посилення співпраці над формуванням нових логістичних продуктів разом із Туреччиною, Іраном, активна реалізація діяльності із Грузією, Азербайджаном, Казахстаном щодо узгодження технічних умов здійснення вантажних перевезень «Новим шовковим шляхом». Тут слід мати на увазі, що Туреччина передала Україні головування в Міжурядовій комісії ТРАСЕКА (TRASEKA) – транспортному коридорі Європа-Кавказ-Азія. В практичному плані першим кроком щодо активізації міжнародної співпраці з Казахстаном є досягнення домовленості з виробництва Україною авіалітаків класу АН та їх постачання до Казахстану, з Казахстану – постачання Україні нафти по нафтопроводу Одеса-Броди. Нині в Україні варто визначити стратегічні засади, орієнтуючись на стратегію «Європа – 2020» та адаптувати власне законодавство до європейського, що дозволить здійснювати необхідні кроки з вдосконалення розвитку транскордонного співробітництва України.

Враховуючи сучасний стан та наявні стримуючі чинники у розвитку транскордонного співробітництва, зокрема у функціонуванні міжнародних пунктів пропуску, особливості соціально-економічного розвитку регіонів, які водночас є основними об'єктами регіональної політики України та суб'єктами транскордонного співробітництва, наразі за

результатами парламентських слухань: «Транскордонне співробітництво як чинник євроінтеграційних процесів України» (8 червня 2016 р.), необхідно [2]:

1. Визначити основні пріоритети та ключові завдання транскордонного співробітництва як чинника сталого соціально-економічного і просторового інноваційно-інвестиційного розвитку відповідних регіонів, міст і територіальних громад.

2. Визначити на рівні міністерств України пріоритетність і можливість фінансування відповідними структурами ЄС та національного співфінансування реконструкції чинних і створення нових міжнародних пунктів пропуску та їх належного облаштування відповідно до чинної світової практики.

3. Визначаючи ключовим чинником ефективного функціонування міжнародних пунктів пропуску в успішному розвитку транскордонного співробітництва та елемента європейської безпеки, у тому числі за пріоритетом XI Стратегії ЄС для Дунайського регіону, профільним міністерствам України необхідно вжити заходів щодо:

а) завершення будівництва української частини міжнародних пунктів пропуску Дяківці (Україна) – Раковець (Румунія) і Красноільськ (Україна) – Вікову де Сус (Румунія);

б) будівництва нових міжнародних пунктів пропуску на українсько-польській ділянці державного кордону Лопушанка (Україна, Турківський район Львівської області) – Міхновець (Республіка Польща, Бещадський повіт Підкарпатського воєводства), місцевого пункту пропуску на напрямку Познань (Україна, Рокитнівський район Рівненської області) – Держинськ (Республіка Білорусь, Лельчицький район Гомельської області);

в) будівництва під'їзних шляхів до пункту пропуску Брониця (Україна) – Унгурь (Молдова) та ремонту під'їзних шляхів до діючих та запланованих міжнародних пунктів пропуску на українсько-польському кордоні, зокрема на ділянці Нижанковичі – Старий Самбір, включаючи міст 4+869 на дорозі Т-14-18 Нижанковичі – Самбір – Дрогобич – Стрий 0+000-21+395, відкриття на плановому міжнародному пункті пропуску Нижанковичі – Мальговичі пішохідного пункту пропуску,

дороги Т-14-18 Нижанковичі – Самбір – Дрогобич – Стрий 0+000-21+395 на ділянці Нижанковичі – Старий Самбір та мосту на зазначеній ділянці 4+869, дороги Т-14-01 КПП Смильниця – Старий Самбір 15+000-30+000;

г) відновлення міжнародного залізничного сполучення Загуж (Польща) – Хирів (Україна) з продовженням вузькоколісного маршруту в напрямку Нижанковичі (Україна) – Перемишль (Польща);

г) будівництва додаткових пішохідних і велосипедних пунктів пропуску на українсько-польській ділянці кордону (на ділянці українсько-польського кордону протяжністю 160 км, між пунктами пропуску Угринів – Долгобичув та Шегині – Медика відсутні пішохідні і велосипедні пункти пропуску);

д) будівництва пункту місцевого пропуску на напрямку Палло (Україна, Ужгородський район Закарпатської області) – Матевці (Словацька Республіка, Кошицький край);

е) будівництва залізничного пропускного пункту Ужгород (Україна, Закарпатська область) – Матевці (Словацька Республіка, Кошицький край).

Практична реалізація зазначеного потребує розроблення системи статистичних показників та формування розподілених баз даних про міжнародні пункти пропуску та інші відповідні аспекти територіального розвитку і транскордонного співробітництва, що дадуть змогу прогнозувати, виявляти та порівняльно оцінювати доцільність здійснення і результативність проектів транскордонного співробітництва.

Беззаперечним є той факт, що в країні необхідна системна і послідовна робота з налагодження транскордонного співробітництва, зі створення сучасної транспортної інфраструктури, впровадження нових міжнародних пунктів пропуску та технологій збільшення обсягів перевезень із метою забезпечення інтеграції транспортної системи України в європейську. Особлива увага має приділятися розвитку співпраці в рамках євро регіонів з формування системи проектів, що відповідають євроінтеграційним пріоритетам державної та європейської регіональної політики.

Транскордонне співробітництво у різних формах міжтериторіальної співпраці є не

лише ефективним чинником міжнародної діяльності України, а й важливим інструментом розвитку регіонів, міст і територіальних громад, насамперед тих, що межують із сусідніми країнами або мають усталені відносини з територіальними партнерами в інших країнах.

Результативність парламентських слухань «Транскордонне співробітництво як чинник євроінтеграційних процесів України» полягає у трьох ключових аспектах: по-перше, здійснення всебічного аудиту державної політики у сфері транскордонної співпраці, по-друге, інвентаризація наявних проблем та викликів, що перешкоджають її ефективній реалізації та по-третє, напрацювання дієвого та ефективного плану дій із вдосконалення наявних механізмів спрямованих на

вдосконалення здійснення транскордонного співробітництва України.

Список використаних джерел

1. Кишак І. Т. Транспортні коридори в системі транскордонного співробітництва України / І. Т. Кишак, С. П. Шевчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць. Вип. 119 (частина III). К. : Київський національний університет ім. Т. Г. Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2014. — С. 23—30.
2. Рекомендації парламентських слухань на тему «Транскордонне співробітництво як чинник євроінтеграційних процесів України». Схвалено Постановою Верховної Ради України від 21 вересня 2016 року № 1537 — VIII. — Голос України. — № 192 (6446), 2016. — 8 жовтня.
3. Ромашкіна О. Транскордонне співробітництво... — це вимір євроінтеграції / О. Ромашкіна // Голос України, 2016. — 10 червня.
4. Україна — Євросоюз у деталях. Транскордонне співробітництво. — № 3 (6). — 2010. — С. 2—11.

IVAN KISCHAK, ANASTASIIA MATVIENKO
Mykolaiv

CROSS-BORDER COOPERATION OF UKRAINE AS A PERSPECTIVE FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

The interest of Ukraine increases to the development of cross-border cooperation every year. Cross-border cooperation — is the main perspective of Ukrainian regions, so you need to focus on creating the conditions for mobilizing local potential and resources. Cross-border cooperation should take place despite the remoteness of the borders of the great cultural centers. Cooperation in territorial development depends from the ability of mobilizing and effective using of the potential of border regions, developing of the new international checkpoints and the combination of perspective resource areas of two or more countries that have a common border.

Key words: cross-border cooperation, euroregion, international checkpoints, economy, development.

ИВАН КИЩАК, АНАСТАСИЯ МАТВИЕНКО
г. Николаев

ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЕЕ ЭКОНОМИКИ

Интерес Украины к развитию трансграничного сотрудничества растет с каждым годом. Трансграничное сотрудничество — это основная перспектива развития украинских регионов, поэтому ориентироваться нужно на создание условий для мобилизации местного потенциала и ресурсов. Трансграничное сотрудничество должно иметь место не взирая на отдаленность границ от культурных центров. Сотрудничество в территориальном развитии определяется способностью к мобилизации и эффективному использованию потенциала приграничных регионов, развитию новых международных пунктов пропуска и сочетанию возможностей ресурсов территории двух и более стран с общими границами.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, еврорегион, международные пункты пропуска, экономика, развитие.

Стаття надійшла до редколегії 28.10.2016

UDC 332.012.34:339.97

ELVINA LYMONOVA

Dnipro

elvina.lim@mail.ru

CAUSES, DEVELOPMENT AND REGULATION OF TRANSNATIONAL BUSINESS

The article examines influence of transnational corporations on the process of globalization; it was defined that the main driving force of globalization is in transnationalization of the world economy; five generations of transnational corporations were defined and their peculiarities were viewed; main levels of management of transnational corporation activities were analyzed.

Key words: transnational corporation, globalization, transnationalization, supergovernmental regulation of TNC activities, intergovernmental regulation of TNC activities, governmental regulation of TNC activities, public regulation of TNC activities.

In the beginning of the 21st century an intensive production and investment globalization has been started; and this process is accompanied with consolidation of separate economic entities. Consequences of transnationalization of national economies include abolition of restrictions and blurred boundaries, decrease of the temporary factor. Under these conditions activities of transnational companies (TNC) become particularly important as well as their influence on economies of separate countries and developmental trends of world economic indexes in general.

By means of placing their separate divisions and stages of reproduction processes on the territory of various countries TNCs appear to be the most powerful groups of corporate business acting on a global scale and playing a leading part in the process of increasing international economic interdependence. Financial flows and commodity flows are passing through TNC structures, and these flows are determinative factors for development of the world economy. The foregoing indicates topicality of theoretical interpretation of transnational corporation, phenomenon as well as the necessity of further scientific researches in this sphere.

The problem of regulating activities of transnational corporations has always been in the focus of attention of present day economists. The matter of researching the influence of TNCs on economies of the developed countries, developing countries and countries with transition economy fell under careful attention at the end of the 20th - beginning of the 21st centuries. A suffi-

cient number of foreign and domestic publications have been dedicated to this problem. Important foreign publications include works by J. Bailey, G. Caves [1], J. Dunning [2], G. Coase, S. Myers, S. Hymer [3]. Domestic publications dedicated to this problem include works by A. Arkhipova, A. Astapovych [7], G. Davtyan, A. Kovaliova, D. Lulyanenko, Y. Makogon [9], A. Nagovitsyn, A. Rogach [11], V. Rokoch [12].

But despite a sufficient number of publications dedicated to TNC activities some matters remain insufficiently studied. And the problem of regulating activities of transnational corporations in conditions of globalization processes is of peculiar importance. TNCs are in the process of an extremely quick transformation. But at the same time the external environment of their functioning is also dynamically changing. The modern economic science does not present a detailed description of interconnection and mutual influence of TNCs and the globalization. TNCs are formed in close interrelation with globalization of the world economy, and in fact TNCs are a product of this globalization. And at the same time transnational corporations appear to be the main catalyst for processes of globalization and transformation of the world economy and of separate national economies. The negative influence of TNCs on developing countries proves the necessity to regulate their activities. And of course, this requires a deeper scientific research to be carried out.

An effective regulation of TNC activities in conditions of globalization is possible only on

condition of consolidated efforts of entities on various organizational levels of world economy management: bodies of government administration of the national economy, the level of inter-governmental regulation, the level of supergovernmental regulation, the level of broad public circles etc. And that is why the main task of this scientific research consists in defining the circle of bodies dealing in regulation of TNC activities as a multilevel process.

On the modern stage of world economy development transnational corporations have become one of the main driving forces of globalization. As at the beginning of 2012 85 thousand units of transnational companies and their branches were registered and over 85% of the world export and 90% of direct foreign investments were under their control [5]. They account for over 50% of the world production, over 75% of the world trading and international migration of capital as well as over 80% of technological exchange. Up to date transnational corporations are those very structures that actually resolve key issues of the new economic and territorial repartition of the world. TNCs form the biggest group of foreign investors and carriers of new technologies in the production sphere and non-production sphere.

According to definition of the UNO transnational corporations are enterprises possessing or controlling production of goods or services outside the country of their location [4]. The main characteristic of TNCs consists in their ability to organize and to control economic activity in various countries. This characteristic distinguishes TNCs from other participants of the world economic system. These other participants include labor force, consumers, local, regional and national governments.

TNCs play the most important role in the process of world globalization first of all due to the fact that their activities and needs are in the basis of organizational and technological innovations and so they are in the basis of productive forces development; the second point is that the biggest share of international transactions is performed by such corporations; the third point is that on the modern stage of world economy development such corporations are the only factor that can really organize and control cross-

border activities; the fourth point consists in the fact that these corporations can take the full advantage of ICT and promote spread and development of these technologies; the fifth point is that unlike many other entities of the world economy TNCs are rather an active (and not passive) participant of globalization processes.

Reasons of TNCs formation and development are really diverse. But all these reasons are to a certain extent related with imperfect competition, barriers on the way of international trading development, exchange control, significant transport expenses as well as with significant differences in tax legislation of various countries.

The first prototypes of TNC came to existence in the 16th–17th centuries when colonial development of the New World started. So founders of the British East India Company (created in 1600 for "development" of Indian resources and acting until 1858) included not only English businessmen but also merchants from Holland and bankers from Germany. Colonial companies of the kind dealt exclusively in trading and not in organization of production and that is why they did not play a decisive role in the economic system development. These companies are considered to be only predecessors of "real" TNCs which came to existence at the end of the 19th century when free competition was substituted by active development of big monopolies performing massive capital outflow [13].

Transnational corporations have several stages of their development. And that is why five TNC generations are usually defined in the literature.

Activities of the first TNC generation (starting from the period of their emergence at the end of the 19th century and until the beginning of the First World War) were related predominantly with extraction of raw materials in colonial countries of Asia, Africa, Latin America and with processing of these raw materials in parent (metropolitan) states. During that period it was unprofitable to organize High-tech industrial production abroad. On one side accepting countries did not have personnel of necessary qualification level and technologies in those countries had not yet reached a high level of automation. On the other side one had to take into account possible negative influence of new

production capacities on the ability to maintain an effective level of capacity utilization at "domestic" enterprises of the company. So, the average capital outflow from England was 7% of the national income. In general, before 1914 England accounted for 50% of the total exported world capital. Foreign investments were distributed in the following way: 40% was invested to the railroads, 30% was invested to governmental and municipal loans [10]. Entities of transnationalization during that period usually included consolidation of companies of different countries (international cartels) which shared market outlets, carried out coordinated pricing policy etc.

The second generation of TNCs was developed during the period between the two World Wars. TNCs of this generation were engaged in production of military equipment and weaponry for the leading European countries as well as for the USA and Japan. During this period the investment pattern was gradually changing: countries of the Western Europe (and first of all England) lost their position of creditors and exporters of capital; and American capital was penetrating the Western Europe to ever increasing degree. The characteristic feature is that the share of direct investments was 25% of the total sum [10].

The third generation of TNCs started to develop after the end of the Second World War and the collapse of the colonial system (1945–1960). This period was connected with an increasing role of foreign production divisions and not only in developing countries but in the developed countries as well. Foreign production divisions specialized predominantly on production of the products which had been earlier produced in the parent country of the respective TNC. With a course of time TNC branches crossed over to servicing the local demand and local markets. If earlier international cartels had acted on the stage of the world economy and now national companies came to existence. These companies were sufficiently large for implementation of independent foreign economic strategies. It was during 1960-s that the very term "transnational corporations" appeared. Starting from the 1960-s the rapid increase of TNC number and importance was taking place under the influence of the scientific and technical revolution. Introduction of new technologies and simplification of manu-

facturing operations which could be performed by low-skilled and uneducated personnel gave an opportunity to implement spatial separation of separate technological processes. The policy of liberalization of international economic relations, emergence of new independent states on the world political stage and an increasing consumer demand were the factors giving international corporations an opportunity to actively conquer the world markets in the beginning of 1960-s. Activities of TNC during that period of time was predominantly focused in the sphere of nuclear power, electronics, tool engineering, space industry.

The fourth generation of TNCs was formed during 1970-s – 1980-s in conditions of accelerated scientific and technical progress and actively developing world economic relations conditioned by an increasing level of competition in the world market. Development of transport communications and information communications contributed to implementation of these opportunities. The process of production could be painlessly divided and separate technological processes could be located in those countries where national factors of production were cheaper. Spatial decentralization of production started its development on the planetary scale in conditions of management concentration. This stage is characterized by a great number of amalgamations, fusions and takeovers which led to concentration of production and capital in TNC-leaders working in the sphere of big international business. During 1990-s the increased financial sector globalization and integration of financial markets led to emergence of huge transnational financial conglomerations.

The fifth generation of TNCs started its formation in the beginning of the 21st century in conditions of accelerated economic integration processes. Based on the modern science and innovation business TNCs of the fifth generation has appeared to be the main generators and spreaders of scientific ideas and concepts. The main peculiarity of TNC development consists in creating networks of production and global scale implementation. The number of foreign TNC branches is increasing much quicker than the number of TNCs themselves [8]. The main role in choosing places for creating subsidiary

companies belongs to analysis of production costs which are often lower in the developing countries. And products are sold better where the demand on these products is higher – i.e. predominantly in the developed countries. On this stage transnational corporations pursuing their private economic interests represent a synthesis of subnational as well as supranational interests reinforced due to the great financial capital. Such corporations gravitate toward using the state apparatus of separate countries and subjects of interests of internal corporations in their own interests. And that is the main contradiction of interests between TNCs and the national state. This contradiction has a dialectical nature and takes various forms (from direct opposition to quite a constructive and mutually advantageous collaboration).

In those cases when interests of a TNC objectively coincide with interests of certain national states it can provide significant and even decisive advantages to these states in their competition with other countries. But in the modern world the role of TNCs is being increased and the role of national states is being decreased. And due to this fact interests of the state are subordinated to more powerful interests of transnational corporations.

Interests of TNCs and interests of less developed states (Ukraine is one of these states) are more contradictive. In this situation interests of great international corporations often contradict to interests of the state. One can name the following main points of the negative influence caused by transnational corporations on the developing countries:

1. In the internal market of the country TNCs create a powerful competition to local companies and do not give them an opportunity for development.

2. Free transfer of TNC financial capital can undermine stability of national currencies and create a threat to national safety of developing countries.

3. By means of concentrating their interests in a country TNC can inoculate ideology which contradicts to development of the national business and they can also suppress development of national interests of the country.

The mentioned directions of negative influence prove the necessity to regulate activities of TNCs. In our opinion four levels of regulation of TNC activities can be distinguished: supergovernmental level, intergovernmental level, governmental level [6] and public level (Table 1).

The main tools of supergovernmental regulation include multilateral international agreements (depending on the number of participating countries these agreements may be universal ones, regional ones and subregional ones). It should be noted that adopted documents do not give a practical influence on activities of TNCs and their branches because not all countries give their consent to apply TNC standards on their territory.

Intergovernmental regulation may include bilateral investment agreements concluded between interested states. Up to date conclusion of agreements between the accepting country and the home country is the most widespread method of regulating TNC activities. Ukraine has signed approximately 73 bilateral agreements

Table 1

Main levels, subjects and tools of regulating TNC activities

No	Level of regulating TNC activities	Subjects of regulation	Tools of regulation	Purpose of regulation
1	Supergovernmental regulation	Supergovernmental political and organizational institutions	Codes of conduct, Multilateral international agreements	Organization of world economy organization
2	Intergovernmental regulation	States	Bilateral investment agreements	Improvement of positions in the world economy
3	Domestic regulation	Public authorities	Legislative framework of a separate country	Solving macroeconomic problems
4	Public regulation	Voluntary associations of individuals	Public opinion, traditions, upbringing and education	Improving welfare of individuals

concerning investment protection. Unlike such states as for example the USA, Japan and Great Britain Ukraine does not have a model (typical) agreement. And in fact absence of such an agreement proves absence of a unified and clearly manifested approach of the state to the key provisions and notions in the sphere of investment protection and investment tribunal.

In the most cases governmental regulation is presented as investment legislation aimed at definition of foreign investor legal status (natural person or legal entity). But the most impressionable point in case of unilateral regulation of TNC activities consists in the fact that thanks to their organizational structure TNCs can evade control of a single state. And that is why legislation of accepting countries is evidently an insufficient tool for regulation of TNC activities. Problems of domestic regulation of TNC activities include first of all aspiration of the most influential countries to expand their domestic legislation on foreign branches of their companies and in the next place an insufficient number of national legislation institutes in accepting countries.

Public regulation tools include national traditions, upbringing, education and public opinion as the most important point. The most transnational corporations consider that consumers live in the global environment where their tastes and cultures are homogenized and can be satisfied through a proposal of standardized global products. It is confirmed through success of transnational corporations which have reached maximal profit in the long run never focusing their attention on buying preferences. And that gives transnational companies an opportunity to sustain a stable brand image on a global level as well as to use the plenitude of advantages related with the scale effect. In fact, therein also lies the main contradiction of this strategy: the standardized global strategy loses the sight of segments which are still distinguished through their unique social, cultural and legal markers not to the full extend meeting real needs of consumers. But in some cases the public opinion does not give an opportunity to use this strategy. The community call on TNCs to adapt their products, prices, channels, strategies to community's interests; and that is related with peculiarities

and differences of the national culture, purchasing ability, preferences for products as well as with needs and desires of consumers.

Opening the post-Soviet economic space, world integration trends, growing of China as a great manufacturer and consumer as well as liberalization of international trading has opened wide opportunities for TNC expansion on the territory of all continents. Trading, production, monetary and financial relations as well as scientific and technical relations between present-date TNCs are continuously becoming deeper and thanks to that the global nature of their business is reinforced. So, it is arguable that TNCs are formed in close interrelation with globalization of the world economy, and that inherently TNCs are a product of this globalization.

The foregoing premises give us an opportunity to argue that a transnational corporation is a component of world economy subordinated to laws of its development and having a reverse influence on the world economy; it is a product of globalization processes. The mentioned interrelations between TNCs and the process of globalization are intergovernmental confirmed through researching stages of TNC evolution.

Up to date the role of TNCs is reinforced and the role of national economies becomes weaker. And that leads to contradiction of interest between transnational corporations and the states. This contradiction may have a negative influence on the economic situation in the state. And that is the reason why there is a necessity to regulate TNC activities.

So, TNCs came to existence as a result of globalization and then they started to control this process and to accelerate it for maximization of their own economic interests. The fact that the modern process of transnationalization has acquired many new features has a significant influence not only on the world economy but also on the economies of countries where corporations are located. Our further researches include analysis of positive and negative influence of TNC activities on the national economy as well as analysis of recommendations concerning regulation of these activities.

References

1. Caves R. E. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press. — 1996. — 324 p.

- Dunning J. H. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? / Dunning J.H // Journal of International Business Studies. — 1998. — No. 29 (1). — Pp. 45—66.
- Humer S. H. The multinational corporation and the international division of labor. In: Cohen R. B. et al. (eds.). The Multinational Corporation: A Radical Approach. Papers by Stephen Herbert Humer. Cambridge University Press: Cambridge. — 1979. — 534 p.
- The influence of TNCs on the economies of developing countries. International business. — NY. : Dryden Press, 2005. — 31 p.
- World Investment Report 2012 / United Nations Conference of Trade and Development. — Switzerland : United Nations Publication, 2012. — 203 p.
- Антонов Я. В. Формирование государственной политики в сфере регулирования деятельности транснациональных корпораций / Я. В. Антонов // Управление общественными и экономическими системами, 2011, № 1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://umc.guunpk.ru/umc/arhiv/2011/1/antonov.pdf>.
- Остапович А. З. Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве / А. З. Остапович. — М. : Наука, 1990. — 200 с.
- Владимирова И. Г. Исследование уровня транснационализации компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. 2001, № 6.
- Макогон Ю. В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства / Ю. В. Макогон, К. В. Лисенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2012, Вип. 1, Т. 1. — С. 7—26.
- Михайлушкин А. И. Экономика транснациональной компании : учеб. пособие для вузов / А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. — М. : Высшая школа, 2005. — 245 с.
- Рогач О.І. Міжнародні інвестиції. Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О. І. Рогач. — К. : Либідь, 2005. — 720 с.
- Рокоча В. Транснаціональні корпорації : навч. посіб. / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький. — К. : Таксон, 2001. — 304 с.
- Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия *Кругосвет* [Электронный ресурс] // Официальный сайт ISD - 2012. Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru/node/39942>.

ЕЛЬВИНА ЛИМОНОВА

Дніпро

ПРИЧИНИ, РОЗВИТОК ТА РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

У статті досліджено вплив транснаціональних корпорацій на процес глобалізації, визначено що основною рушійною силою глобалізації є транснаціоналізація світової економіки, виділено п'ять поколінь транснаціональних корпорацій та розглянуто їх особливості, а також проаналізовано основні рівні регулювання діяльності транснаціональних корпорацій.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, глобалізація, транснаціоналізація, наддержавне регулювання діяльності ТНК, міждержавне регулювання діяльності ТНК, державне регулювання діяльності ТНК, суспільне регулювання діяльності ТНК.

ЭЛЬВИНА ЛИМОНОВА

Днепр

ПРИЧИНЫ, РАЗВИТИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА

В статье исследовано влияние транснациональных корпораций на процесс глобализации, определено, что основной движущей силой глобализации является транснационализация мировой экономики, выделено пять поколений транснациональных корпораций и рассмотрены их особенности, а также проанализированы основные уровни регулирования деятельности транснациональных корпораций.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, глобализация, транснационализация, надгосударственное регулирование деятельности ТНК, межгосударственное регулирование деятельности ТНК, государственное регулирование деятельности ТНК, общественное регулирование деятельности ТНК.

Стаття надійшла до редколегії 21.11.2016

Розділ 4

МІЖНАРОДНА ТА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УДК 330.5

ОЛЕКСАНДР ЗАДОЯ

м. Дніпро

alex35@i.ua

ПРЯМЕ ІНВЕСТИЦІЙНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ЇХ ВЛАСНИКАМИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Стаття присвячена дослідженню переваг та недоліків прямого інвестиційного використання заощаджень їх власниками, структурі капітальних інвестицій в Україні за джерелами фінансування. Враховуючи як переваги, так і недоліки прямого інвестиційного використання заощаджень держава повинна створювати умови для досягнення оптимального поділу останніх на приріст фінансових активів, нефінансових активів та резервів. Критеріями цієї оптимальності може бути досягнення заданих темпів економічного зростання при збереженні макроекономічної рівноваги.

Ключові слова: наявний дохід, заощадження, інвестиції, банківські кредити, житлове будівництво.

Питання прискорення економічного розвитку є досить актуальним для багатьох країн світу. Особливого звучання ця проблема набула після кризи 2008–2009 рр., оскільки ось уже протягом восьми років так і не відновилася докризова динаміка світової економіки. Це знову загострило наукову дискусію між прихильниками неокейнсіанського та неокласичного підходів щодо ключових факторів економічної динаміки. Якщо на думку перших досягти бажаних результатів можна через маніпулюванням споживанням (сукупним попитом), то другі вважають, що саме інвестиції визначають економічну динаміку, джерелом яких є інша частина наявного доходу, а саме заощадження. Разом з тим, обидва підходи сходяться на тому, що збалансованість макроекономіки досягається за умови рівності заощаджень та інвестицій. Тому особливої актуальності набуває дослідження механізму трансформації неспожитої частини доходу у капітальні інвестиції.

Лауреат Нобелівської премії з економіки Дж. Стігліц не втомлюється повторювати, що

для прискорення економічного розвитку необхідно всіляко стимулювати споживання, перерозподіляючи доходи на користь менш забезпечених. Саме надмірна диференціація доходів й стримує економічний розвиток [1–3].

Питання споживання стали об'єктом досліджень і ряду українських економістів. Зокрема А. В. Кудінова аналізує вплив особистого споживання на примноження суспільного добробуту у своїй докторській дисертації [4], монографії [5] та статтях [6]. Л. В. Погоріла також з'ясовує залежність соціально-економічного розвитку від типів споживання та обґрунтовує концепцію соціально-відповідального споживання [7].

Разом з тим, не менш численно представлена й інша позиція: економічна динаміка визначається розмірами заощаджень, які здатні трансформуватися у інвестиції, що і є запорукою економічного розвитку. Цей напрямок представляють послідовники іншого Нобелівського лауреата Роберта Солоу [8]. Вагомий внесок у формування теоретичних

засад та практичних рекомендацій щодо створення належних умов для інвестиційної діяльності відображено у роботах таких вітчизняних та закордонних дослідників, як І. Барановський, І. Бланк, В. Геєць, В. Гриньова, О. Данілов, М. Денисенко, С. Злупко, В. Захарченко, В. Козик, В. Лушкін, Е. Моліна, В. Мартиненко, Я. Оришак, А. Пересада, Я. Петренко, Ж. Поплавська, В. Степанов, А. Савченко, Д. Стеченко, І. Тивончук, В. Хобта, М. Якубовський та інші.

Однак питання саме механізму трансформації заощаджень у інвестиції залишається дослідженим не достатньо. Роботи, які виконані за цією тематикою, в основному присвячені перетворенню заощаджень на фінансові інвестиції за допомогою фінансових посередників [9, 10]. Досліджень же, присвячених з'ясуванню способів прямого використання заощаджень для капітальних інвестицій їх власниками, практично немає.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану, переваг та потенційних загроз прямого використання заощаджень на цілі реального інвестування їх власниками.

Умовою макроекономічної рівноваги є відповідність сукупних заощаджень інвестиціям. Головна проблема досягнення такої відповідності полягає в тому, що досить часто суб'єкти, які заощаджують наявний дохід, та інвестори, які перетворюють ці заощадження в реальні інвестиції, не співпадають. Досить поширеною формою трансформації заощаджень у інвестиції є опосередкована (непряма), через приріст фінансових активів (вклади в банки, придбання цінних паперів, розміщення коштів в пенсійних фондах тощо). У цьому випадку відбуваються численні

ітерації перш ніж заощадження перетворюються на реальні інвестиції. З одного боку, це дає можливість створити додаткові інвестиційні ресурси (більші ніж мобілізовані заощадження) та компенсувати ту частину заощаджень, яка набула форму резервів (за іншою термінологією «пасивні заощадження»). З іншого ж боку, діяльність фінансових посередників може призводити до того, що частина заощаджень взагалі не доходить до реального інвестування (наприклад кошти, які «зависають» на вторинному ринку цінних паперів) або ж за допомогою грошового мультиплікатора буде створено надлишкові інвестиційні ресурси, що може провокувати фінансово-економічні кризи (світова криза 2008–2009 рр. є класичним тому підтвердженням).

Разом з тим, значна частина заощаджень використовується у якості інвестиційних ресурсів безпосередньо суб'єктами заощаджень (домогосподарствами, підприємствами та державою). Формами такого інвестування може бути: придбання обладнання для виробничих цілей, будівництво, збільшення запасів товарно-матеріальних цінностей.

На нашу думку, серед переваг такого інвестування доцільно виділити наступне:

1. Пряме інвестування реально збільшує інвестиційний потенціал заощаджень. При опосередкованому інвестуванні частина заощаджень фактично використовується на покриття витрат посередників та отримання ними доходів. Крім того, якщо у процесі трансформації заощаджень у інвестиції задіяні банки, то частина коштів осідає у вигляді обов'язкових резервів. При прямому інвестуванні самими власниками заощаджень усі ці додаткові втрати відсутні, а тому за інших рів-

Таблиця 1

Структура капітальних інвестицій в Україні за джерелами фінансування, %*

Стаття	Роки			
	2006	2010	2013	2015
Кошти державного бюджету	6,5	5,8	2,5	2,4
Кошти місцевих бюджетів	4,5	3,4	2,8	5,0
Власні кошти підприємств та організацій	59,8	60,8	63,4	67,4
Кредити банків та інші позики	14,3	12,3	14,8	7,3
Кошти іноземних інвесторів	3,4	2,1	1,6	3,1
Кошти населення на будівництво житла	3,4	2,5	2,5	12,0

* Розраховано за: [11].

Таблиця 2

Структура капітальних інвестицій у Білорусії за джерелами фінансування, %*

Стаття	Роки			
	2006	2010	2013	2015
Кошти державного бюджету	15,7	9,3	10,0	5,1
Кошти місцевих бюджетів	10,3	9,4	10,7	8,0
Власні кошти підприємств та організацій	41,2	32,9	37,8	39,8
Кредити банків та інші позики	18,9	35,8	24,2	26,2
Кошти іноземних інвесторів	1,6	3,0	3,2	3,8
Кошти населення на будівництво житла	7,2	5,9	8,3	12,0

* Розраховано за: [12].

них умов більша частка заощаджень трансформується у інвестиції.

2. Зменшується мінімальний рівень очікуваної доходності капітальних інвестицій, який достатній для прийняття рішення про інвестування. Оскільки інвестори не несуть додаткових витрат на залучення інвестиційних коштів та не діляться прибутком з посередниками, то прийнятним буде нижчий рівень доходності інвестиційних проектів, а тому шанси реалізації таких проектів зростають.

3. Можливість досягти заданих цілей інвесторів при менших інвестиціях знижує мотивацію до заощаджень та відносно підвищує граничну схильність до споживання, що в кінцевому рахунку позитивно позначається на загальних темпах економічної динаміки суспільного виробництва.

Разом з тим, не слід забувати й про певні недоліки прямого інвестування власниками заощаджень. Перш за все, велика кількість інвестиційних проектів не реалізується тому, що власних коштів у економічного суб'єкта недостатньо, а їх залучення через систему кредитування є недоступним. У цьому випад-

ку реалізація великих інвестиційних проектів не може здійснюватися. По-друге, низька питома вага банківських кредитів у джерелах фінансування капітальних вкладень (у 2015 р. в Україні вона складала лише 7,3%) значно обмежує можливості створення додаткових фінансових ресурсів для компенсації частини заощаджень, що набули форму резервів, та створює загрозу порушення загальної макроекономічної рівноваги. По-третє, зниження вимогливості до рівня ефективності інвестиційних проектів та непрофесіоналізм безпосередніх інвесторів може призводити до прийняття необґрунтованих інвестиційних рішень та уповільненню темпів економічного розвитку країни.

У 2015 р. загальна сума капітальних інвестицій в Україні склала 251,2 млрд грн. Пряме інвестування коштів власниками заощаджень становило: підприємства та організації – 169, 3 млрд грн. (67,4%), населення на будівництво житла – 30,3 млрд грн. (12,0%), кошти державного та місцевого бюджетів – 18,5 млрд грн. (7,4%) [11]. Таким чином, на долю прямого використання заощаджень на

Таблиця 3

Прийняття в експлуатацію житла за видами житлових будівель, тис. м² загальної площі*

Роки	Усього	У тому числі у житлових будівлях		
		одноквартирних	з двома та більше квартирами	гуртожитках
2010	8603,9	5713,0	2868,8	22,1
2011	8685,3	4714,1	3938,0	33,2
2012	9769,6	6465,1	3260,9	43,6
2013	9949,4	5864,1	4023,7	61,6
2014	9741,3	4553,4	5161,1	26,8
2015	11044,4	5580,0	5435,2	29,2

* Розраховано за: [11].

інвестиції припадає 86,8% загального капітального інвестування.

Аналізуючи структуру капітальних інвестицій за джерелами фінансування в динаміці (табл. 1) можна виявити ряд тенденцій, властивих українській економіці за останні 10 років. По-перше, постійно збільшується питома вага власних коштів підприємств як джерела інвестування. За інших умов це можна було б розцінити як факт зростання прибутковості підприємств та їх орієнтації на розвиток. Однак більш детальний аналіз показує, що збільшення питомої ваги цього джерела відбувається на фоні зменшення абсолютних показників інвестиційної діяльності та ускладнення залучення позичкових коштів для фінансування інвестицій.

По-друге, постійно зменшується питома вага коштів державного бюджету для цілей інвестування. В принципі, це відображає загальносвітову тенденцію щодо зміни ролі держави, яка усе більше переключається на регулюючу функцію. Одночасно слід відмітити, що у 2015 р. зросла питома вага коштів місцевих бюджетів, що можна пояснити процесами децентралізації та зростанням фінансових можливостей місцевих органів влади.

По-третє, у 2015 р. питома вага кредитів банків на інвестиційні цілі досягла критично низького значення. Це абсолютно не кореспондує з показниками у інших країнах та навіть з українськими початку 2000 років. Навіть якщо порівняти питому вагу цього показника в Україні та сусідній Білорусії (табл. 2), то стає очевидним, що отримання кредитів для цілей інвестування стає сьогодні для нашої країни більше винятком, ніж закономірністю. Втрата ж банківського кредитування як джерела інвестиційних ресурсів створює реальну загрозу прояву негативних наслідків прямого інвестування власниками заощаджень, про що мова йшла вище.

По-четверте, в останні роки з'явилася й нова цікава тенденція, а саме: зростання питомої ваги в капітальних інвестиціях фінансування населенням будівництва житла. У 2015 р. цей показник досяг 12% та вийшов на друге місце серед джерел фінансування капітальних інвестицій.

Досить часто міжнародні рейтингові агентства використовують динаміку витрат на

будівництво як один з показників ділової активності. За даними Головного управління статистики України обсяг будівельно-монтажних робіт на будівництві житла за 2011–2015 рр. зріс більш як вдвічі: з 6,9 до 13,9 млрд. грн. [11]. Однак, оскільки у динаміці цього показника відображаються інфляційні процеси, то скористаємося натуральними показниками, а саме обсягами прийнятого в експлуатацію житла. Як свідчать дані таблиці 3, за останні п'ять років фізичний обсяг введеного в експлуатацію житла зріс на 28%. У 2015 р. не тільки вдалося подолати тенденцію до скорочення будівництва, яка намітилася у 2014 р., але й наростити темпи зростання. Слід звернути увагу, що введення в експлуатацію будівель з двома та більше квартирами зростало практично протягом усього періоду. А от одноквартирні будівлі відновили своє зростання лише з 2015 р. Це дає усі підстави стверджувати, що українська економіка поступово виходить із стану рецесії та формує передумови для економічного зростання.

Таким чином, за підсумками проведеного аналізу можна стверджувати, що основна частина заощаджень в Україні перетворюється у інвестиції саме їх власниками. Питома вага таких інвестицій у загальній сумі капітальних вкладень перевищує 80%, що значно більше, ніж у розвинених країнах. Кризовий стан кредитно-фінансової системи зводить нанівець банківські кредити та інші позики як джерело інвестиційних ресурсів. Така ситуація дозволяє реалізувати, головним чином, дрібні інвестиційні проекти, що не може забезпечити економічного прориву національної економіки. Враховуючи як переваги, так і недоліки прямого інвестиційного використання заощаджень держава повинна створювати умови для досягнення оптимального поділу останніх на приріст фінансових активів, нефінансових активів та резервів. Критеріями цієї оптимальності може бути досягнення заданих темпів економічного зростання при збереженні макроекономічної рівноваги.

Список використаних джерел

1. Stiglitz, Joseph E. (2015). *The great divide: unequal societies and what we can do about them*. New York: W.W. Norton & Company.
2. Stiglitz, Joseph E. (January 2013). "The post-crisis crises". *CFO Insight Magazine*. Euro Treasurer.

3. Джозеф Стиглиц об економіке [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://economistua.com/djozef-shtiglic-ob-ekonomike/> — вільний. Мова рос.
4. Кудінова А. В. Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної економії / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.01 — Економічна теорія та історія економічної думки. — ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2016. — 31 с.
5. Кудінова А. В. Трансформація відносин споживання в глобальній економіці / А. В. Кудінова. — К.: КНЕУ, 2015. — 284 с.
6. Кудінова А. В. Зміни в структурі споживання як чинник економічної циклічності та розвитку / А. В. Кудінова // Вчені записки: зб. наук. пр. — 2013. — № 14. — С. 14—21.
7. Погоріла Л. М. Зміна типів споживання як фактор соціально-економічного розвитку / Л. М. Погоріла // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. — Дніпропетровськ, ДНУ, 2007. — вип. 227: у 3 т. — Т. III. — С. 884—895.
8. Solow R. M. Technical Change and the Aggregate Production Function // The Review of Economics and Statistics. — 1957. — August Vol. 39, No. 3. — P. 312—320.
9. Примостка Л. О. Заощадження населення України: формування та залучення в банки: монографія [Електронний ресурс] / Л. О. Примостка, В. Г. Шевалдіна. — К.: КНЕУ, 2014. — 234 с.
10. Глухов В. В. Сбереження и инвестиции домашних хозяйств / В. В. Глухов // Финансы и кредит. — 2008. — № 19. — С. 59—63.
11. Капітальні інвестиції у січні-грудні 2015 року / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expres_u.html#101 — вільний. — Мова укр.
12. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/investitsii-i-stroitelstvo/osnovnye-pokazateli-za-period-s-_-po-____gody_8/investitsii-v-osnovnoi-kapital-po-istochnikam-finansirovaniya/ - свободный. Язык рус.

OLEKSANDR ZADOIA

Dnipro

DIRECT INVESTMENT USE OF SAVINGS BY THEIR OWNERS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

The article deals with the advantages and disadvantages of the use of direct investment savings by their owners. The structure of capital investment in Ukraine in terms of funding sources has been investigated. The analysis showed that most of the savings in Ukraine is converted into investments by their owners. The critical state of the credit and financial system negates the bank loans and other loans as a source of investment resources. Considering both advantages and disadvantages of the use of direct investment savings the state must create the conditions to achieve optimal distribution of the saving on the increase in financial assets, nonfinancial assets and reserves. The criteria of optimality can be specified to achieve economic growth while maintaining macroeconomic balance.

Key words: disposable income, savings, investments, bank loans, housing.

АЛЕКСАНДР ЗАДОЯ

г. Днепр

ПРЯМОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ ИХ СОБСТВЕННИКАМИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Статья посвящена исследованию преимуществ и недостатков прямого инвестиционного использования сбережений их собственниками, структуру капитальных инвестиций в Украине по источникам финансирования. Учитывая как преимущества, так и недостатки прямого инвестиционного использования сбережений государство должно создавать условия для достижения оптимального распределения последних на прирост финансовых активов, нефинансовых активов и резервов. Критериями этой оптимальности может быть достижение заданных темпов экономического роста при сохранении макроэкономического равновесия.

Ключевые слова: располагаемый доход, сбережения, инвестиции, банковские кредиты, жилищное строительство.

Стаття надійшла до редколегії 28.11.2016

УДК 330.101.54

ТЕТЯНА ТКАЛІЧ

м. Миколаїв

metti555@ukr.net

КРАЇНИ БАЛТІЇ: ДОСВІД ТА ПРОБЛЕМИ ВХОДЖЕННЯ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Балтійські республіки були найбільш економічно розвинутими в колишньому СРСР. Однак сучасний стан економік країн Балтії суттєво змінився за роки незалежності.

Робота присвячена дослідженню етапів входження країн Балтії до Європейського Союзу. З'ясовано напрями структурних перетворень в економіці та визначено існуючі економічні та демографічні проблеми. Аналіз досвіду країн Балтії може бути цікавим та корисним для України на шляху до Європейського Союзу.

Ключові слова: Європейський Союз, країни Балтії, додана вартість, промисловість, сільське господарство, депонуляція.

Після відновлення незалежності Латвія, Литва та Естонія розпочали енергійні кроки в напрямку якнайшвидшої інтеграції в європейські та атлантичні інститути. Балтія всебічно орієнтується на Захід, і, передусім на США, Німеччину, Північноєвропейські країни. Головний мотив – «історично обґрунтоване» прагнення подолати залежність від Росії, вийти зі сфери російського впливу.

У 1992–95 рр. в своїх внутрішньо- і зовнішньополітичних цілях країни Балтії активно використовували гострі проблеми присутності російських військ, статусу російськомовного населення. Будь-яка політична криза в Росії, чеченський конфлікт використовувалися як фактори загальнонаціональної мобілізації проти зовнішньої загрози. Вміло приверталася увага Заходу до цих проблем.

На тлі слабкої державності, гострої внутрішньополітичної боротьби, частоті зміни урядів політика «повернення в Європу» зустрічала повне розуміння і підтримку Заходу, відповідала його геополітичним інтересам. Дослідження досвіду країн Балтії може бути цікавим та корисним для України на шляху до Європейської спільноти.

Метою статті є аналіз досвіду входження країн Балтії до Європейського Союзу та вплив структурних перетворень на сучасний стан їх економічного розвитку.

Балтійські республіки були найбільш економічно розвинутими в колишньому

СРСР. Однак сучасний стан економік країн Балтії суттєво змінився за роки незалежності.

Найбільш активними агентами балтійської політики ЄС на початку 90-х виступали північноєвропейські країни – Данія, Швеція та Фінляндія. Північноєвропейські держави надавали активну підтримку Естонії, Латвії і Литві ще в період їх боротьби за незалежність у 1990–91 рр. Розвиток їх співробітництва після відновлення незалежності має глибокі підстави (табл. 1).

Насамперед, північноєвропейські держави зацікавлені у стабільності в регіоні, що безпосередньо примикає до їх кордонів. Звідси – і сприяння економічним реформам в балтійських країнах. По-друге, співпраця з державами Балтії в певній мірі сприяє пошуку нової ідентичності північноєвропейських країн в мінливій Європі, дозволяє впевненіше почуватися в ЄС. Певний інтерес являє для них і ринок порівняно дешевої й досить кваліфікованої робочої сили в Естонії, Латвії та Литві. Нарешті, не можна скидати з рахунків і давні історичні, культурні і навіть етнічні (Фінляндія – Естонія) зв'язки.

Північноєвропейські держави є головними західними економічними партнерами Естонії, Латвії і Литви. Наприкінці 1991 р. країнами Північної Європи була розроблена спеціальна «Балтійська інвестиційна програма» економічного сприяння країнам Балтії, яка передбачала створення 5 інвестиційних фон-

дів для заохочення приватного малого та середнього бізнесу на загальну суму близько 75 млн доларів. Ця програма доповнювалася і двосторонніми зусиллями. Фінляндія, наприклад, витратила на економічну підтримку Естонії, а також регіону Кольського півострова і Карелії в 1990–93 рр. близько 818 млн фінських марок, Швеція виділила балтійським державам і країнам Східної Європи – близько 1 млрд шведських крон. В даний час північно-європейські країни є основними західними торговими партнерами балтійських держав [5].

Серед держав-членів ЄС особливе місце у відносинах з балтійськими державами займає також Німеччина.

Німеччина має давні історичні й культурні зв'язки з регіоном – аж до 80-х років XIX століття німецькі остзейські барони були справжніми господарями Балтії. Німеччина в даний час грає помітну роль в економіці цих

країн. Для Латвії, наприклад, вона є другим за обсягом обороту торговим партнером (близько 13% експорту і 15% імпорту), займає третє місце за обсягами іноземних інвестицій у республіку (близько 60 млн. доларів). Помітну роль відіграє Німеччина і в економіці Литви, де вона є першим іноземним інвестором (близько 70 млн. доларів) [5].

Разом з тим, необхідно зауважити, що Німеччина досить обережно ставиться до збільшення активності в балтійському регіоні, і повністю її потенціал у цьому відношенні ще не використовується.

У Сполучених Штатах, які ніколи не визнавали входження балтійських держав до складу СРСР у 1940 р., відновлення незалежності Естонії, Латвії і Литви сьогодні трактують як один з результатів закінчення «холодної війни», і тому відносять їх не до «новим незалежним державам», а розглядають як «нації, що відновили свободу».

Таблиця 1

Етапи входження країн Балтії до Європейського Союзу

Рік	Подія
29 липня 1991	За підсумками зустрічі міністрів закордонних справ країн-членів ЄС приймається рішення про встановлення з балтійськими державами дипломатичних відносин і виражається готовність ЄС сприяти економічним перетворенням в Естонії, Латвії та Литві
1992	– ЄС створює Форум консультацій, куди поряд з Польщею, Словаччиною, Болгарією і Румунією входять країни Балтії та віднесені до групи держав Центральної та Східної Європи; – підписано договори про торгівлю і співробітництво ЄС з цими країнами, аналогічні підписаним раніше між ЄС та СРСР; – на балтійські держави була поширена дія економічної програми ЄС PHARE
Червень 1993	На саміті в Копенгагені прийнято рішення про принципову можливість прийому Естонії, Латвії і Литви в члени ЄС разом з Польщею, Чехією, Угорщиною, Словаччиною, Болгарією та Румунією
Травень 1994	Балтійським державам разом з країнами Центральної і Східної Європи був наданий статус «асоційованих партнерів» ЗЄС
Липень 1994, (вступили в силу з 1 січня 1995)	Між балтійськими країнами і ЄС були підписані угоди про вільну торгівлю
Червень 1995	У Люксембурзі відбулося підписання договорів про асоціацію балтійських держав та Європейського Союзу («європейські угоди»)
Грудень 1995	На черговій Асамблеї Союзу в Парижі була висунута ініціатива створення у рамках розвитку співробітництва ЗЄС з країнами Центральної та Східної Європи і зміцнення ролі Союзу в системі європейської безпеки, «ганзейського корпусу» з військово – морських з'єднань Данії, Німеччини, Польщі і балтійських країн
2004	Країни Балтії стають повноправними членами ЄС та НАТО
1 січня 2011	Естонія входить до Валютного союзу ЄС (зона євро)
1 січня 2014	Латвія входить до Валютного союзу ЄС
1 січня 2015	Литва входить до Валютного союзу ЄС

Допомога США балтійським країнам виявляється в рамках проекту «Підтримка східноєвропейської демократії» (ПВЕД). Це – передача технічного досвіду на короткостроковій і довгостроковій основі, проведення семінарів та обмінів, капіталовкладення і підтримка кредитних можливостей приватних підприємств.

США надають сприяння в просуванні в балтійських країнах економічних реформ і пом'якшення пов'язаних з ними труднощів. Починаючи з вересня 1991 р., вони надали Естонії, Латвії і Литві продовольства і кормового зерна на загальну суму близько 100 млн доларів. Весь пакет такого роду допомоги, включаючи пільгові кредити і постачання продовольства по лінії міністерства оборони оцінюється в 230 млн доларів.

В 90-ті роки важливе значення в макроекономічній політиці надавалося приватизації.

До початку 1996 р. Естонія продала 64% державних підприємств приватним стратегічним інвесторам. Ваучерна приватизація торкнулася, в основному, житла. У Литві зовнішнім інвесторам було продано лише 1% держпідприємств. Ваучерна приватизація охопила близько 70% підприємств країни. Для залучення інвесторів у процесі приватизації Естонія використовувала східнонімецькому модель. Фіни і шведи становили 2/3 стратегічних інвесторів в Естонії. До початку 1996 р. лише 4% підприємств (15% капіталу) залишалося в Естонії в руках держави. На частку

приватного сектора в економіці Естонія випередила всі країни-члени ОЕСР. Починаючи з 199 р. естонський досвід міжнародних тендерів у процесі приватизації починає застосовувати і Латвія. У 1996 р. цей процес набув широких масштабів.

Другий етап приватизації (неваучерної) почався в Литві в 1996 р. В основному, на торги висувалися неконтрольні пакети акцій підприємств, що вже пройшли ваучерну приватизацію. У 1996 р. з 800 приватизаційних тендерів тільки в 30 випадках пропонувалися контрольні пакети акцій. На 1997 р. в Литві приватизується 835 підприємств, включаючи 14 великих. Серед останніх: «Литовські телекомунікації», «Литовські аеролінії», «Литовський радіо-телевізійний центр». У 1998 р. уряд Литви приватизував останній оплот державної економіки – газу та енергетичну галузь.

У 1997 р. російський «Газпром» разом з німецьким РУР-Газом закупили за 16,25% акцій Латвійського газу, національного постачальника природного газу в країні [5].

Процес приватизації в Балтії проходив за широким сприянням зарубіжним інвесторам.

За даними Всесвітнього банку за останні п'ятнадцять років ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності зростає (рис. 1). В порівнянні з загальними темпами зростання паритету купівельної спроможності країн Центральної Європи та Балтії (за класифікацією Всесвітнього банку до означеної групи належать: Болгарія, Хорватія, Чехія,

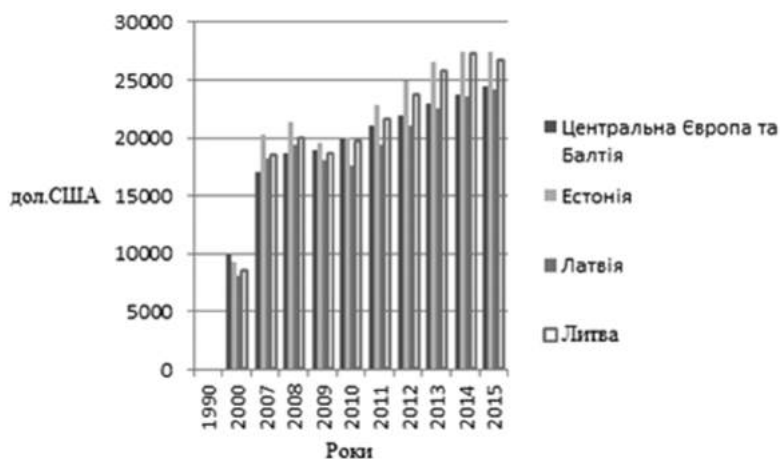


Рис. 1. Динаміка ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності країнах Центральної Європи та Балтії [розроблено автором на підставі [5]]

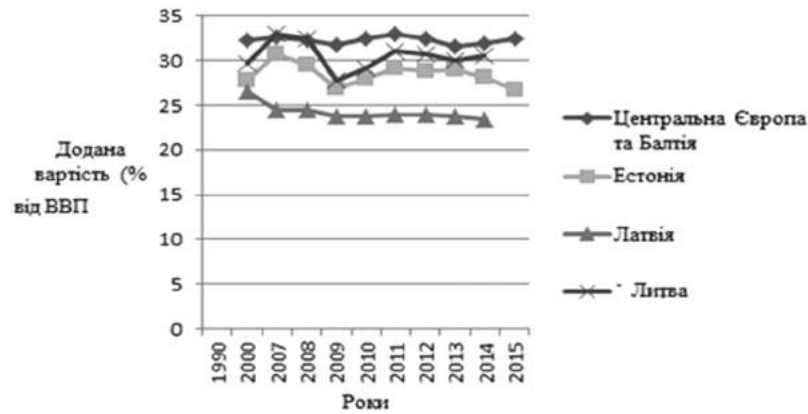


Рис. 2. Динаміка доданої вартості, створеної в промисловості в країнах Центральної Європи та Балтії [розроблено автором на підставі [5]]

Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словацька Республіка, Словенія), темпи зростання даного індикатора в Естонії навіть перевищували загальногрупові.

Вступ до ЄС супроводжувався наростанням структурних проблем в економіці балтійських держав. Розрив коопераційних зв'язків у сферах промисловості та АПК призвів до помітного спаду виробництва. Наприклад, навіть у самій благополучній з усіх Естонії рівень промислового виробництва скоротився за роки реформ на одну третину. Якщо раніше Естонія спеціалізувалася на машинобудуванні, металообробці, приладобудування та електроніки (тобто високотехнологічних галузях), то зараз зросло значення і питома вага в економіці переробки сільськогосподарської продукції, лісової і деревообробної промисловості. Розвинувся і необхідний для ринкової економіки банківсько-фінансовий

сектор. З іншого боку прийшло в збиток рибне господарство, серйозні проблеми відчуває сланцева промисловість.

Динаміка доданої вартості (% від ВВП), створеної в промисловості в країнах Центральної Європи та Балтії (рис. 2) свідчить про загальну тенденцію до її зменшення.

Особливо серйозні шкоди нанесені сільському господарству та харчовій промисловості (рис. 3).

Сільськогосподарське виробництво, більшою мірою орієнтоване на схід, пережило ще більш глибоке, ніж промисловість, падіння виробництва.

Після підписання країнами Балтії рамкового документа програми НАТО «Партнерство в ім'я світу» активізувалося американо-балтійське співробітництво в цій області. У березні 1994 р. було скасовано ембарго на поставки американської зброї в країни Балтії.

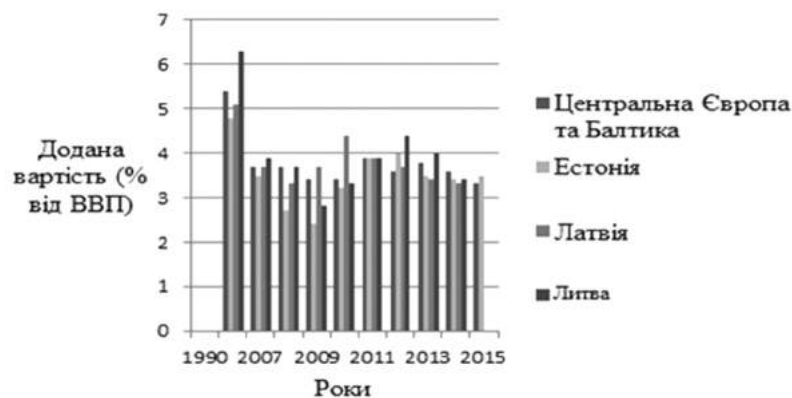


Рис. 3. Динаміка доданої вартості, створеної в сільському господарстві в країнах Центральної Європи та Балтії [розроблено автором на підставі [5]]

Таблиця 2

**Динаміка податкових надходжень та військових витрат
в країнах Центральної Європи та Балтії***

Роки	Центральна Європа та Балтія		Естонія		Латвія		Литва	
	Податкові надходження (% ВВП)	Військові витрати (% від ВВП)	Податкові надходження (% ВВП)	Військові витрати (% від ВВП)	Податкові надходження (% ВВП)	Військові витрати (% від ВВП)	Податкові надходження (% ВВП)	Військові витрати (% від ВВП)
2000	16,0	1,9	1,0	1,4	14,0	0,9	5,9	1,2
2007	17,1	1,7	1,0	2,0	14,6	1,6	5,9	1,1
2008	17,1	1,5	0,9	2,1	14,2	1,6	5,9	1,1
2009	15,7	1,5	1,1	2,2	13,3	1,4	4,9	1,1
2010	15,8	1,5	1,0	1,7	12,9	1,1	4,6	0,9
2011	15,9	1,4	1,0	1,7	13,2	1,0	4,5	0,8
2012	15,9	1,4	1,0	1,9	14,0	0,9	4,5	0,8
2013	15,8	1,4	1,0	1,9	...	0,9	4,5	0,8
2014	16,5	1,4	...	1,9	...	1,0	4,6	0,9
2015	...**	1,6	...	2,0	...	1,1	...	1,1

* Розроблено автором на підставі [5] ...

** Дані відсутні.

У червні 1995 р. були підписані угоди про співробітництво між США і Естонією, Латвією і Литвою у військовій галузі, що передбачають надання допомоги у підготовці військових кадрів, проведення регулярних семінарів і консультацій з питань регіональної безпеки. У липні 1996 р. у Латвії в рамках «Партнерство в ім'я світу» відбулися навчання «Baltic Challenge 96», в яких взяли участь військовослужбовці з усіх трьох балтійських держав і США. Активну підтримку американців отримали плани створення Балтійського миротворчого батальйону, а з 2004 року країни Балтії стали повноправними членами НАТО.

Співставлення динаміки податкових надходжень (табл. 2) та військових витрат в кра-

їнах Балтії свідчить, що в Естонії військові витрати перевищують податкові надходження протягом досліджуваного періоду.

Найбільша додана вартість створюється в сфері послуг. За останні три роки частка доданої вартості сфери послуг коливається від 64,8% (Литва, 2012 р.) до 73,4% (Естонія, 2014 р.) [5]. Після переорієнтації російським бізнесом основних вантажопотоків з прибалтійської портової інфраструктури на російські потужності в країнах Балтії різко загострилася конкуренція за гравців, що залишилися в сфері регіонального транзиту. Литва в цій конкуренції займає лідируючі позиції. Порт Клайпеди демонструє рекордний вантажообіг. За дев'ять місяців 2015 р. (січень–

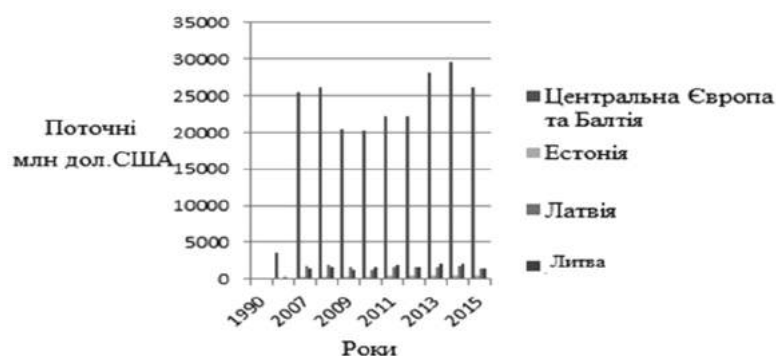


Рис. 4 Динаміка особистих переказів, отриманих в країнах Центральної Європи та Балтії (в поточних млн.доларах США) [розроблено автором на підставі [5]]

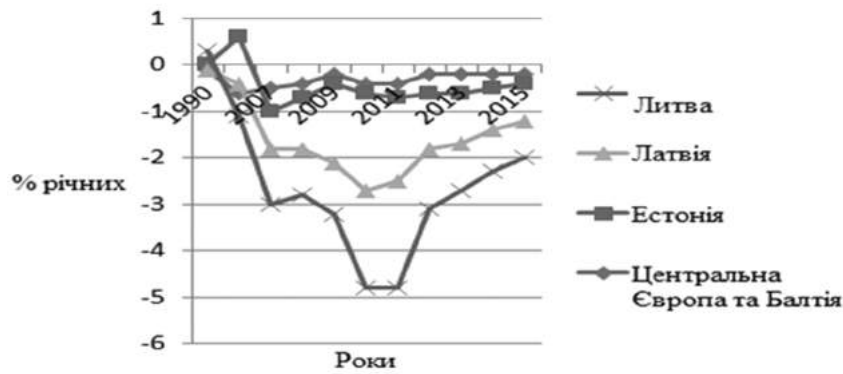


Рис. 5. Динаміка зростання населення в країнах Центральної Європи та Балтії (в поточних млн доларах США) [розроблено автором на підставі [5]]

вересень) перевалено 28,92 млн тон вантажів, що на 9,3% (2,46 млн тон) більше порівняно з аналогічним періодом 2014 року, і на 5,5% або (1,51 млн тон) більше, ніж в історично рекордний 2011 р. (36,6 млн тон) [1]. Лідерству у сфері вантажоперевезень Литва зобов'язана своєму вигідному транзитному положенню між Західною Європою, Росією і країнами Середньої Азії.

Сьогодні Литва в контексті створення нових євразійських транспортних коридорів (Росія, Казахстан і Китай) прагне стати регіональним транспортним хабом для перевезення вантажів в обох напрямках: Схід–Захід, Захід–Схід.

Європейський проект будівництва високошвидкісної залізниці європейської колії RailBaltic ще більше посилить домінуюче становище Литви в логістичній сфері.

За оцінками експертів, у найменш вигіршому становищі з прибалтійських країн виявляється Латвія, оскільки всі вантажі підуть повз портів цієї транзитної країни.

Латвія протягом останніх років стабільно втрачала позиції на регіональному логістичному ринку. Вантажообіг Вентспільського

порту за січень–жовтень 2015 року скоротився на 14,1% (до 19,27 млн тонн) порівняно з аналогічним періодом 2014 р. (в 2014 р. вантажообіг впав на 9%, до 26,2 млн тонн). Головною причиною зниження є скорочення перевалених обсягів вугілля (-26%), мінеральних добрив (-90%) і нафтопродуктів (-5%) [1].

Ще одним суттєвим джерелом грошових надходжень є особисті перекази мешканців Балтії, що працюють в країнах ЄС (рис. 4).

Погіршення економічної ситуації в країнах Балтії, безробіття та вищий рівень заробітної плати в країнах ЄС призвів до значної трудової міграції. Найгірша ситуація спостерігається у Литві. За 2015 рік кількість емігрантів становила 22,4 тис. осіб, або 7,7 осіб на кожну тисячу мешканців Литви [2].

Демографічна ситуація ускладнюється відсутністю позитивного природного приросту населення протягом всього досліджуваного періоду (рис. 5).

Еміграція та від'ємний показник природного приросту населення відбиваються на щільності населення на території країн Балтії, що має чітку тенденцію до зниження (рис. 6).

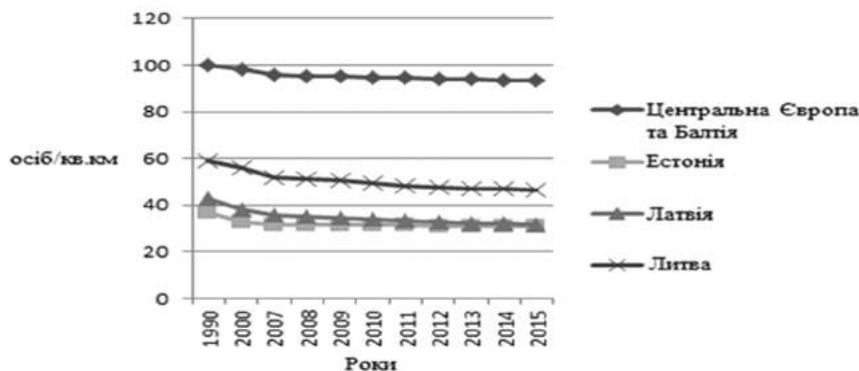


Рис. 6. Динаміка щільності населення в країнах Центральної Європи та Балтії [розроблено автором на підставі [5]]

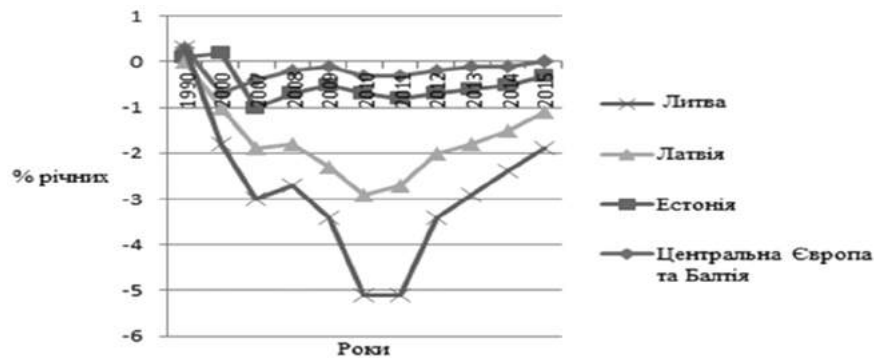


Рис. 7. Динаміка зростання міського населення в країнах Центральної Європи та Балтії [розроблено автором на підставі [5]]

Процес депопуляції віддзеркалює процес обезлюднювання міст Балтії (рис. 7).

За даними Єврокомісії на 10 березня 2015 року населення країн Балтії старіє швидше, ніж їх сусіди в іншій частині Європейського Союзу. Причинами є низький коефіцієнт народжуваності (від 1,5 в Литві до 1,6 в Естонії та Латвії) та значна зовнішня міграція молодого населення, які суттєво прискорюють процес старіння і в результаті скорочується кількість населення. Тривалість життя в цих країнах залишається значно нижче, ніж в ЄС [3].

Підводячи підсумки проведеного аналізу можна констатувати, що поряд з позитивними зрушеннями в економіці країн Балтії як то: підвищенням ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, підвищення частки послуг у формуванні ВВП, формування нової логістичної структури; мають місце вагомі негативні тенденції: відбулося руйнування промисловості та сільського господарства за результатом чого відбувається падіння частки доданої вартості у ВВП, створення в сільському господарстві та промисловості, збільшуються військові витрати, які в Естонії перевищують податкові надходження до бюджету та найважливіше – відбувається депопуляція населення. За результатом

цього країни Балтії найближчим часом зіткнуться з низкою економічних і соціальних проблем, таких як:

- скорочення чисельності трудових ресурсів, які можуть представляти небезпеку для економічного зростання;
- податковий тиск, що може напружувати зусилля країн для надання відповідних послуг, а також дохід на їх старіння населення;
- завдання по дальшому зростанню продуктивності праці, якщо фірми не здатні адаптуватися до старіння робочої сили.

Список використаних джерел

1. Мирославов О. В странах Балтии обостряется логистическая конкуренция [Електронний ресурс]. — Режим доступу : RuBaltic.Ru <http://www.rubaltic.ru/article/ekonomika-i-biznes/271115-pribaltika-logistika/>.
2. Носович А. На Западе признали потери экономики Литвы [Електронний ресурс]. — Режим доступу : Baltic.Ru <http://www.rubaltic.ru/article/ekonomika-i-biznes/04042016-poteri-Litvy/>.
3. Старение в Центральной Европе и странах Балтии [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2015/03/10/active-healthy-and-productive-aging-in-central-europe-and-the-baltics>.
4. Статистичні звіти Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
5. Статистичні звіти СOT [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://stat.wto.org/Country Profile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=LV>.

TETIANA TKALICH
Mykolaiv

THE BALTIC COUNTRIES: EXPERIENCE AND PROBLEMS OF JOINING THE EUROPEAN UNION

The Baltic republics were the most economically developed in the former USSR. However, the current state of the economies of the Baltic States has changed substantially over the years of independence.

The work is devoted to the study of the stages of joining of the Baltic States in the European Union. Clarified directions of structural transformations in the economy and identifies the existing economic and

demographic problems. The analysis of the experience of the Baltic countries can be interesting and useful for Ukraine on the way to the European Union.

Key words: European Union, Baltic countries, value added, industry, agriculture, and depopulation.

ТАТЬЯНА ТКАЛИЧ

г. Николаев

СТРАНЫ БАЛТИИ: ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ ВХОЖДЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

Балтийские республики были наиболее экономически развитыми в бывшем СССР. Однако современное состояние экономик стран Балтии существенно изменился за годы независимости.

Работа посвящена исследованию этапов вхождения стран Балтии в Европейский Союз. Выяснено направления структурных преобразований в экономике и определены существующие экономические и демографические проблемы. Анализ опыта стран Балтии может быть интересным и полезным для Украины на пути в Европейский Союз.

Ключевые слова: Европейский Союз, страны Балтии, добавленная стоимость, промышленность, сельское хозяйство, депопуляция.

Стаття надійшла до редколегії 28.10.2016

УДК 338.242.2

ОЛЕКСАНДР ЧЕНУША

м. Київ

chenusha_as@yahoo.com

КОНЦЕПЦІЯ КОМПЕТЕНТНІСНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено поняття компетентнісного управління як нового напрямку у концепції менеджменту. Обґрунтовано застосування компетентнісного підходу в управлінні та забезпеченні економічної безпеки підприємства як стану захищеності від негативних впливів в стратегічному аспекті. Визначено основні принципи, функції та механізм реалізації компетентнісного управління економічною безпекою підприємства. Проведено порівняння традиційного та компетентнісного управління підприємством.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, кадровий потенціал, компетенції, компетентнісне управління, персонал.

Сучасна концепція управління підприємством все більш зосереджується на персоналі, окремі люди – особистості. З одного боку, персонал розглядається як рушійна сила для розвитку підприємства, а з іншого – при неефективному управлінні він може виступати «загрозою» для нього. З огляду на це, роль компетентнісного управління починає мати суттєвішу вагу у забезпеченні безпеки підприємства (як стану захищеності від негативних впливів) в стратегічному аспекті.

Дослідження питань економічної безпеки підприємства займаються вже тривалий час

та основні теоретичні напрацювання відображені у численних працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Я. Білоус, Н. Гапак, В. Геєць, Г. Клейнер, О. Ляшенко, В. Мунтіян, В. Олексієнко, В. Пономарьов та інші. При цьому теоретичні та практичні дослідження компетенцій активізувалися лише в кінці ХХ ст., зокрема, суттєвий вклад у розвиток даної тематики зробили Р. Бояцис, М. Головань, О. Грішнова, Р. МакКлеланд, Н. Маркова, Л. Спенсер, Я. Тернер, Г. Хемел, А. Хін та інші. Таким чином, дослідження економічної безпеки підприємства в контексті

компетентнісного підходу набуває особливої актуальності та відповідності викликам сучасної господарської діяльності.

Метою даної статті є теоретичне обґрунтування компетентнісного управління економічною безпекою підприємства, визначення його основних принципів, функцій та переваг.

Варто зазначити, що компетентнісне управління є новою концепцією менеджменту щодо забезпечення ЕБП, яка припускає використання певних «управлінських знань і компетенцій» керівниками в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Компетентнісне управління – це процес ув'язування всіх необхідних складових діяльності підприємства шляхом реалізації функцій управління для досягнення певного результату, з урахуванням наявних «управлінських знань» і «управлінських компетенцій» керівниками в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Отже, під компетентнісним управлінням економічною безпекою підприємства (КУЕБП) будемо розуміти методи і види діяльності оперативного та стратегічного характеру, що направлені на протидію або адаптацію негативним чинникам і раціональне використання всієї сукупності ресурсів підприємства шляхом використання управлінських знань і управлінських компетенцій.

При цьому сутність КУЕБП полягає у використанні таких компетенцій керівника, які дозволяють підвищити цінність продукції підприємства для кінцевого споживача або його економічної ефективності, а також не можуть бути відтворені конкурентами. При цьому, компетенції не втрачають своєї цінності при їх використанні, а навпаки посилюються в процесі їх застосування та спільного використання. КУЕБП акцентує роль на самонавчанні персоналу в створенні ключових компетенцій, які, в свою чергу, є основою конкурентних переваг, і, крім того, надає особливого значення накопиченим знанням і досвіду підприємства як головному джерелу таких переваг. Крім того, варто зауважити, що наявні і потенційні ключові компетенції максимально ефективно розкриваються за умови відповідності таланту особи, вимог роботи і організаційного середовища. Тобто

КУЕБП є новим підходом до забезпечення сталого розвитку суб'єкта господарювання.

Таким чином, на підприємстві формується нова система уявлень щодо мети, завдань, принципів, функцій, методів та механізмів забезпечення економічної безпеки підприємства (ЕБП) шляхом використання інструментів компетентнісного управління, а саме «управлінських знань» і «управлінських компетенцій» в умовах мінливого зовнішнього середовища, тобто концепція КУЕБП. Результатом реалізації концепції КУЕБП має бути сталий розвиток підприємства не лише за рахунок нейтралізації загроз з боку зовнішнього середовища, а також і внутрішніх загроз – через підвищення компетентності персоналу, укріплення корпоративної культури, зниження рівня втрат ключових співробітників (рис. 1).

Варто зазначити, що концепція КУЕБП визначається загальними принципами компетентнісного управління і залежить від впливу зовнішніх чинників. Завдання компетентнісного управління ЕБП залежать від мети, і являють собою низку задач, які мають поступово вирішуватись, при цьому система управління ЕБП має постійно удосконалюватися, в тому числі за рахунок підвищення компетенцій персоналу, які задіяні в процесі забезпечення ЕБП.

Функції компетентнісного управління ЕБП конкретизують шляхи досягнення завдань і реалізуються через кадровий потенціал підприємства. Так, функція «виявлення загроз ЕБП та передача інформації про це суб'єкту управління» передбачає не лише пошук проблем щодо забезпечення ЕБП, але і правильне своєчасне інформування відповідального суб'єкта управління про наявну або потенційну загрозу. Наступна функція визначає в якій зі складових ЕБП є загроза і хто з персоналу буде відповідати за її діагностику.

«Формування сукупності показників для діагностики складових ЕБП» має на увазі, що профільний фахівець обирає методи, інструменти дослідження та аналізу виявлених проблем в залежності від складової (кадрової, фінансової, інформаційної, ресурсної, правової чи виробничої), при цьому він має бути проінформований про стратегічні

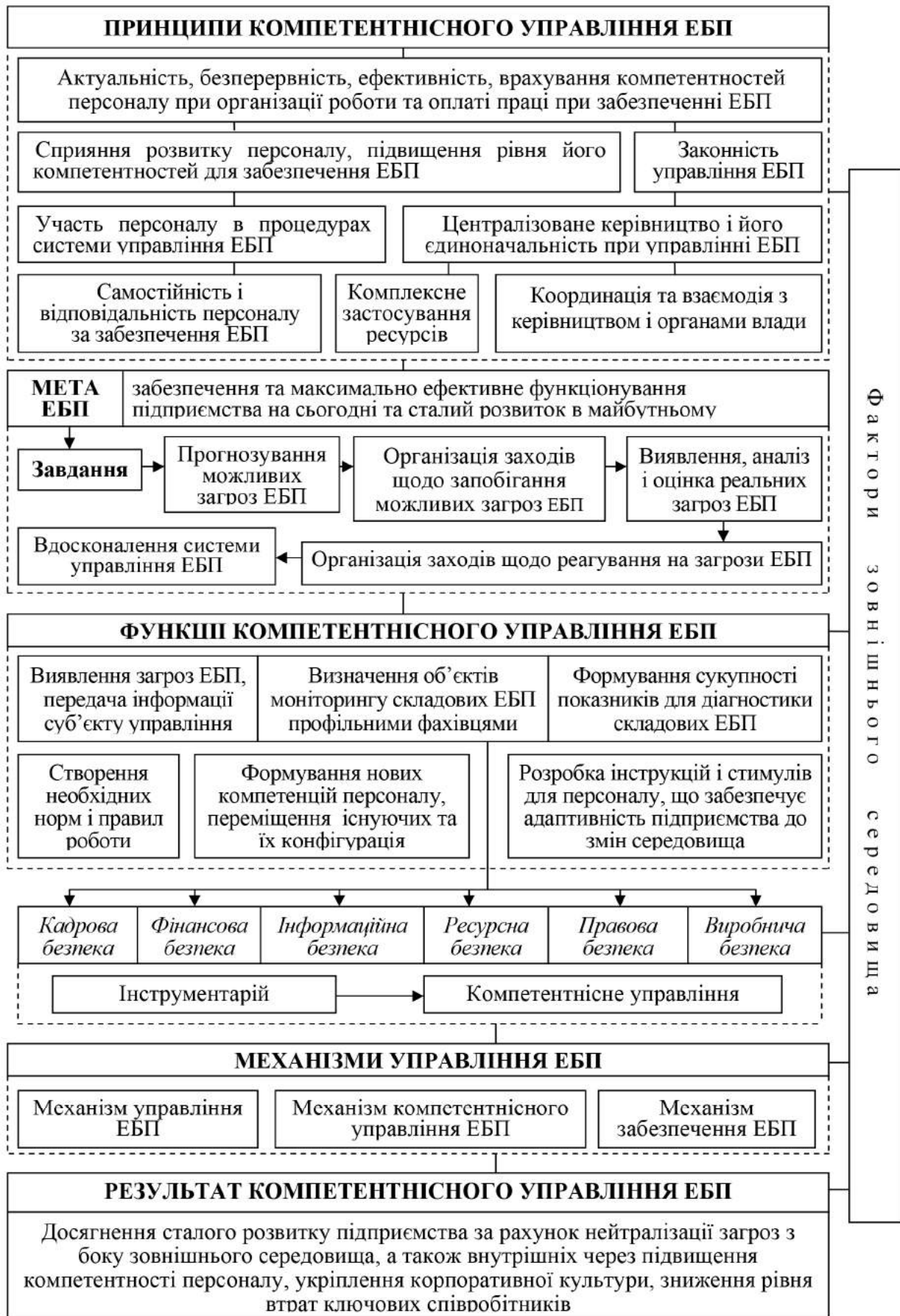


Рис. 1. Концепція компетентнісного управління економічною безпекою підприємства. Складено автором на основі [1; 3]

цілі та завдання підприємства, актуальні чинники впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Забезпечити досягнення ЕБП має «створення необхідних норм і правил роботи». Реалізація цієї функції дозволяє в певній мірі вирішити проблеми пов'язані з поділом праці в апараті управління, проблему конфліктів, питання пов'язані з наявністю єдиної бази даних, інформаційною закритістю окремих структурних ланок, невизначеності в розподілі і формулюваннях відповідальності, пов-

новажень і правил взаємодії тощо. Окрім того, вона передбачає формування та підтримку традицій корпоративної культури підприємства, професійної етики як чинників забезпечення ЕБП, в тому числі нейтралізації «неблагонадійності» («деякий динамічний процес, що змінюється в часі під впливом зовнішніх і внутрішніх причин, і що відображає готовність індивіда вжити заходів, які в його соціально-культурному середовищі вищого рівня можуть бути розцінені, як порушення існуючих норм і традицій») [2].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика особливостей традиційного і компетентнісного управління

Особливість	Характеристика	
	Традиційне управління	Компетентнісне управління
Безперервність	Процеси виникають та здійснюються безперервно, що обумовлює сталість управління	Управління орієнтується на поступальне навчання і розвиток співробітників для поліпшення виконання роботи, створення потенціалу для зростання і розвитку впродовж усього часу роботи на підприємстві
Нерівномірність	Процеси управління відбуваються нерівномірно в часі	
Циклічність	Всі процеси управління відбуваються у вигляді взаємопов'язаних елементів та процедур, які в сукупності дають управлінський цикл	Домінуючі цінності, унікальні знання, навички і досвід, придбані працівниками, повинні поширюватися всередині підприємства, щоб поліпшити результати роботи, зберегти і примножити конкурентні переваги
Послідовність	Спостерігається певна послідовність у виконанні операцій над елементами управління	
Змінність	Процес управління постійно змінюється через мінливість середовища	
Сталість	Одночасне протікання багатьох процесів не має хаотичного характеру, а навпаки, створює стійкість діяльності підприємства	Розробка тактичних і стратегічних рішень здійснюється з урахуванням взаємозв'язків між процесами, що відбуваються, а також аспектами управління персоналом
Ефективність	В результаті дії суб'єкта на об'єкт має бути отримано результат, який можна порівняти з метою функціонування підприємства	Персонал повинен забезпечувати необхідний рівень досягнення економічного, організаційного і соціального ефектів, тим самим сприяти підвищенню ефективності підприємства
Саморозвиток	-	Створення умов для самонавчання і самовираження співробітників для активізації внутрішніх механізмів розвитку, що забезпечують зростання мотивації до ефективної праці, підвищення задоволення роботою, повніше розкриття професійного і особистісного потенціалу

Особливості процесу управління, при їх врахуванні в діях керівників, створюють системний (синергетичний) ефект управління

Як правило, неблагонадійний персонал порушує корпоративні правила та норми, в тому числі, розголошує службову інформацію та відкриває корпоративні таємниці. В залежності від поставлених завдань і наявного кадрового ресурсу відбувається «формування нових компетенцій персоналу, а також переміщення існуючих та їх конфігурація для забезпечення ЕБП». Тобто менеджер підприємства в залежності від компетенції співробітника може його залучати або відлучати від роботи щодо ЕБП, формувати тимчасові команди (штаби) щодо роботи над певним завданням, вимагати від працівника поліпшення та розширення професійних компетенцій. «Розробка інструкцій і стимулів для персоналу, що забезпечує адаптивність підприємства до змін середовища» передбачає формування правил підбору кадрів, розвитку та мотивації персоналу задіяного в процесі забезпечення ЕБП.

Як зазначалось, головним чинником ЕБП є кадри, тому інструментарієм забезпечення є компетентнісне управління, яке відрізняють від традиційної концепції не лише принципами, але й іншими властивостями (табл. 1).

Певні властивості процесу управління характерні як для традиційного, так і для компетентнісного управління: нерівномірність, послідовність і змінність. Інші процеси відбуваються з суттєвими відмінностями: безперервність, циклічність, сталість та ефективність, – при компетентнісному управлінні орієнтується на персонал, його компетенції та особистісні характеристики. Проте, на відміну від традиційного процесу управ-

ління, компетентнісне має на увазі ще й постійний саморозвиток персоналу.

Таким чином, особливості процесу компетентнісного управління, при їх врахуванні в діях керівників, тобто активне використання управлінських компетенцій, створюють синергетичний ефект управління.

Реалізація заходів щодо компетентнісного управління ЕБП відбувається через використання певного механізму, який включає: алгоритм компетентнісного управління ЕБП, методи компетентнісного управління ЕБП, відповідні інструменти та обов'язково форми зворотного зв'язку з об'єктами управління.

Таким чином, концепція компетентнісного управління ЕБП призначена для формування загального теоретичного підходу щодо реалізації «управлінських знань» і використання «управлінських компетенцій». При цьому загальна концепція компетентнісного управління ЕБП буде зазнавати змін в залежності від сфери діяльності, масштабу підприємства, кількості співробітників, моделі менеджменту, залежності від контактних аудиторій та зовнішнього оточення тощо.

Список використаних джерел

1. Мацеха Д. С. Функціональні складові економічної безпеки та показники їхньої оцінки для підприємств легкої промисловості / Д. С. Мацеха // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2013. — Вип. 1. — С. 128—133.
2. Мекуленко В. К. Корпоративная безопасность / В. К. Мекуленко, Р. А. Пронь // [Електронний ресурс] — Режим доступу : http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/6_86324.doc.htm.
3. Чуланова О. Л. Інтеграція концептуальних основ компетентнісного підходу до стратегічного управління персоналом організації / О. Л. Чуланова // Стратегія економічного розвитку України. — 2013. — № 33. — С. 212—219.

OLEKSANDR CHENUSHA
Kyiv

THE COMPETENCY MANAGEMENT CONCEPT OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY

In this research article it was defined the concept of competency management as a new direction in the management concept. It was theoretically substantiated the application of competency approach to management and ensuring of economic security as a condition of protection from negative influences in the strategic aspect. It was defined the basic principles, functions and mechanism for implementing competency management of economic security. It was compared the traditional and competency management.

Key words: economic security, human resources, competencies, competency management, personnel.

АЛЕКСАНДР ЧЕНУША
г. Киев

КОНЦЕПЦИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной научной статье определено понятие компетентностного управления как нового направления в концепции менеджмента. Теоретически обосновано применение компетентностного подхода в управлении и обеспечении экономической безопасности предприятия как состояния защищенности от негативных воздействий в стратегическом аспекте. Определены основные принципы, функции и механизм реализации компетентностного управления экономической безопасностью предприятия. Проведено сравнение традиционного и компетентностного управления предприятием.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, кадровый потенциал, компетенции, компетентностное управления, персонал.

Стаття надійшла до редколегії 21.11.2016

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

БУРОВА Тетяна Андріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ВОЙТОВИЧ Сергій Ярославович, кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту та маркетингу Луцького національного технічного університету.

ГНАТЕНКО Євгенія Петрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ГОРИК-ЧУБАТЮК Марина Олександрівна, асистент кафедри менеджменту і адміністрування Житомирського державного університету імені Івана Франка.

ІГНАТЬЄВА Яна Валеріївна, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ІРТИЩЕВА Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ЗАДОЯ Олександр Анатолійович, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

КАРАЩУК Лариса Миколаївна, кандидат педагогічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету.

КІЩАК Іван Теодорович, доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ЛИМОНОВА Ельвіна Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

ЛІТВАК Ольга Анатоліївна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

МАРТИНОВА Лілія Борисівна, кандидат філологічних наук, доцент, докторант Хмельницького національного університету.

МАТВІЄНКО Анастасія Володимирівна, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

МІКРЮКОВА Людмила Василівна, старший викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

МЛІНЦОВА Олена Сергіївна, викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

МОРДАНЬ Євгенія Юріївна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Сумського державного університету.

МОСІЙЧУК Ірина Вікторівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту і адміністрування Житомирського державного університету імені Івана Франка.

ОРЕЛ Анна Миколаївна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

РОМАНЧУК Юліана Станіславівна, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

СОБОЛЕВА Ірина Валеріївна, викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ТЕРЛЕЦЬКА Інна Володимирівна, викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ТКАЛІЧ Тетяна Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ФЕДОСОВА Анна Олегівна, викладач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ЧЕНУША Олександр Сергійович, аспірант кафедри менеджменту Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

В сборнике научных трудов собраны статьи, которые посвящены актуальным проблемам современной экономической науки. В частности рассмотрены вопросы государственного регулирования экономики, стратегий экономического развития регионов и предприятий Украины, экономических инноваций, международной и национальной экономической безопасности.

Издание адресовано ученым, практикам, преподавателям, а также студентам высших учебных заведений экономических специальностей.

The collection of scientific works contains the articles, which are devoted to the actual problems of economics. In particular the attention of scientists is focused on problems of state regulation of the economy, economic development strategies of regions and enterprises of Ukraine, economic innovation and international and national economic security.

The edition is addressed to scientists, practitioners, teachers and students of higher educational economic institutions.

Наукове видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК

**МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО**

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

**НИКОЛАЕВСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА
имени В. А. СУХОМЛИНСКОГО**

WISSENSCHAFTSBLATT

NATIONALE V. O. SUKHOMLYNSKYI UNIVERSITÄT MYKOLAYIW

SCIENTIFIC BULLETIN

MYKOLAIV V. O. SUKHOMLYNSKYI NATIONAL UNIVERSITY

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

№ 2 (7), грудень 2016

Формат 60×84 1/8. Ум. друк. арк. 12,6.

Тираж 100 пр.

Свідоцтво про реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21000-10800P від 25.09.2014 р.

Адреса редакції та видавця:

Видавництво МНУ імені В. О. Сухомлинського

54030, м. Миколаїв, вул. Нікольська, 24

тел. (0512) 37-88-38, т/ф 37-88-15

e-mail: publish.mnu@i.ua

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3375 від 27.01.2009 р.