

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 (9)

грудень 2017

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

Миколаїв
МНУ імені В. О. Сухомлинського
2017

УДК 33
ББК 65
Н 34

Рекомендовано до друку рішенням наукової ради
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
(протокол № 11 від 23 листопада 2017)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

Тетяна БУРОВА доктор економічних наук, професор (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, Україна);
Юрген ВАНДЕЛ доктор філософії PhD (Інститут дослідження світової економіки, м. Варшава, Польща);
Інна ІРТИЩЕВА доктор економічних наук, професор (Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, Україна);
Януш КЛИСИНСЬКІ доктор наук, професор (Техніко-гуманітрана академія, м. Бельсько-Бяла, Польща);
Сергій ЦИГАНОВ доктор економічних наук, професор (Київський національний університет імені Т. Шевченка, Україна);
Бегжан ТОРОБЕКОВ доктор технічних наук, проректор з розвитку (Киргизський державний технічний університет імені І. Раззакова, Киргизія);
Борис ПОГРІЩУК доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет, Україна);
Сергій ЛУКІН доктор економічних наук, професор (Білоруський державний університет, Республіка Білорусь);
Володимир КРИЛЕНКО доктор економічних наук, професор (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, Україна);
Георгій СІГУА доктор економічних наук, старший науковий співробітник (Інститут економіки Тбіліського державного університету імені І. Джавахішвілі, Грузія);
Людмила НАЗАРОВА доктор економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, Україна);
Наталія КОРНЄВА кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, Україна).

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Микола САХАЦЬКИЙ доктор економічних наук, професор (Одеська державна академія будівництва та архітектури);
Володимир ЯЦЕНКО доктор економічних наук, професор (Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького).

Н 34 **Науковий вісник** Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки : збірник наукових праць / за ред. проф. Івана Кіщака. — № 2 (9), грудень 2017. — Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2017. — 200 с.

ISSN 2521-120X

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.

УДК 33
ББК 65

ISSN 2521-120X

© Миколаївський національний університет
імені В. О. Сухомлинського, 2017

ЗМІСТ

Розділ 1

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

| | | |
|--|--|----|
| Ліна БОЙКІВ | Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного управління підприємствами..... | 7 |
| Микола ДЯЧУК, Наталія БУГА | Формування та підтримка іміджу підприємства..... | 12 |
| Олена КАЛЮЖНА, Ігор МІРОШНИЧЕНКО, Аліна ЧЕРЕПНЬОВА | Стратегії підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств..... | 17 |
| Лариса КАРАЩУК, Ірина ШМІДТ | Організаційна культура сільськогосподарських підприємств: дослідження та впровадження змін..... | 23 |
| Катерина КАЮЧКІНА | Особливості управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств Березанського району Миколаївської області в умовах євроінтеграції..... | 30 |
| Іван КІЩАК, Тетяна ПОРУДЄЄВА, Катерина ГЛУБОЧЕНКО | Напрями розвитку морегосподарського комплексу України..... | 36 |
| Ірина НАДТОЧІЙ, Ганна ОГОРЬ | Методические подходы к оценке привлекательности рынка..... | 42 |
| Лариса СТРАШИНСЬКА | Вплив споживчих переваг на формування маркетингових стратегій підприємств..... | 48 |
| Інна ПОПОВА | Інформаційне забезпечення управління агробізнесу..... | 54 |

Розділ 2

ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

| | | |
|--|--|----|
| Руслана БІЛИК | Інноваційний потенціал як фактор забезпечення конкурентних переваг країни в умовах глобалізації..... | 58 |
| Валерій ГОРЛАЧУК, Роман РУДИЙ | Сучасний стан та механізм вибору цивілізаційно-орієнтованого шляху розвитку земельних відносин..... | 66 |
| Юлія ДОБРОСКОК, Олександр БАДЯЄВ, Катерина КОСЕНКО | Сучасний стан та перспективи розвитку індексу людського розвитку на Україні..... | 73 |
| Марина ДОМАСКІНА, Руслан КРИШТАЛЬ | Методи прогнозування збуту продукції як фактор економічної безпеки підприємства..... | 78 |
| Тетяна ІВАНЕНКО, Юлія АРКУША | Інноваційний розвиток зерновиробництва – основа підвищення конкурентоспроможності галузі..... | 83 |
| Олена ЛАЗАРЄВА | Конкурентоспроможність землекористування в південному регіоні..... | 88 |

| | | |
|-----------------------------------|---|-----|
| Вікторія ПЕТРЕНКО, Ганна ДЖУРА | Економічний потенціал спільних підприємств, їх проблеми та шляхи подолання..... | 96 |
| Наталія САПОТНИЦЬКА | Розширення економічного простору впровадження логістичної політики вітчизняних машинобудівних підприємств у контексті покращення їх конкурентних позицій..... | 101 |
| Тетяна ТКАЛІЧ, Сніжана ДОВГАНЬ | Економічна безпека України в системі міжнародних економічних відносин..... | 111 |
| Тетяна ТКАЛІЧ, Каріна САВЧЕНКО | Якість життя в системі цільових орієнтирів світового суспільного прогресу..... | 116 |
| Анастасія ТОЛСТОПЯТИХ, Олена ДЗЯД | Міжнародна міграційна привабливість країн ЄС..... | 122 |

Розділ 3

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

| | | |
|-------------------------------|--|-----|
| Ірина МОСІЙЧУК | Фінансування та економічні механізми управління системою охорони здоров'я України..... | 132 |
| Лариса ПЕРШКО, Юлія ВОЛОШЕНЮК | Формування дохідної частини державного бюджету України в сучасних умовах..... | 137 |
| Сервер САДИКОВ | Еволюція гіпотез фінансового ринку..... | 143 |
| Віталій СЕРЖАНОВ | Аналіз інвестиційного потенціалу національної економіки та його використання..... | 149 |

Розділ 4

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

| | | |
|--|---|-----|
| Тетяна БУРОВА, Лілія ЯЦЕНКО | Вдосконалення облікового процесу розрахунків з кредиторами на підприємстві..... | 154 |
| Євгенія ГНАТЕНКО, Наталія ГОДОВАНЮК | Аналіз фінансового стану підприємства, як один з інструментів з'ясування реальної конкурентоспроможності..... | 159 |
| Ірина ЗАМУЛА, Надія СИРОЇД | Обліково-інформаційне забезпечення екологоорієнтованого управління якістю продукції..... | 166 |
| Аліна ЛИТВИНЕНКО, Олександр БАДЯЄВ, Катерина КОСЕНКО | Аналіз структури капіталу промислової діяльності підприємств в Україні..... | 171 |
| Олександр МАЛИШКІН | Імплементация угоди про асоціацію між Україною та ЄС з обліково-податкових аспектів..... | 176 |
| Людмила МІКРЮКОВА, Олена МЛІНЦОВА | Адаптація обліку необоротних активів суб'єктів державного сектору до змін чинного законодавства..... | 183 |
| Світлана СЕМЕНОВА | Облік формування зареєстрованого (пайового) капіталу підприємствами різних організаційно-правових форм..... | 188 |
| Алла УЖВА, Катерина ЛОБАНЬ | Удосконалення облікової політики в системі розрахунків за виплатами працівникам на підприємстві..... | 196 |

CONTENTS

Chapter 1

MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS AND FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

| | | |
|--|--|----|
| BOYKIV L. | Informational and analytical support for strategic management of enterprises..... | 7 |
| DIACHUK M., BUGA N. | Formation and support of the image of the enterprise..... | 12 |
| KALIUZHNA O., MIROSHNICHENKO I., CHEREPN'OVA A. | Strategies for increasing competitiveness of agricultural enterprises | 17 |
| KARASHCHUK L. M., SHMIDT I. V. | Organizational culture of agricultural enterprises: research and implementation of changes..... | 23 |
| KAYUCHKINA K. | Features of management of marketing activities of agrarian enterprises of Berezansky district of Mykolaiv region under conditions of European integration..... | 30 |
| KISCHAK I. T., PORUDEYEVA T. V., GLUBOCHENKO K. O. | Directions for the development of the sea agricultural complex of Ukraine | 36 |
| NADTOSHIY I., OGOR G. | Methodological approaches to assessing the attractiveness of the market..... | 42 |
| STRASHYNSKA L. | The effect of consumer preferences on the formation of marketing strategies of enterprises..... | 48 |
| POPOVA I. | Information support of management of agribusiness..... | 54 |

Chapter 2

ECONOMICS AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

| | | |
|--------------------------------------|--|----|
| BILYK R. | The innovative potential as factor of competitive edges of country under globalization..... | 58 |
| HORLACHUK V., RUDYJ R. | The current state and mechanism of choosing a civilization-oriented way of land relations development..... | 66 |
| DOBROSKOK Y., KOSENKO K., BADAYEV A. | Current state and perspectives for development of human development industry in Ukraine..... | 73 |
| DOMASKINA M. A., KRYSH TAL R. B. | Methods of forecasting the sale of products as factor of economic safety of the enterprise | 78 |
| IVANENKO T., ARKUSHA Y. | Innovative development of grain production - the basis for increasing the competitiveness of the industry | 83 |
| LAZARIEVA O. | A competitiveness of land-tenure is in south region | 88 |
| PETRENKO V., DZHURA A. | The economic potential of the enterprise, its problem and ways to overcome it | 96 |

| | | |
|-------------------------------|---|-----|
| SAPOTNITSKA N. | Expansion of the economic space for the implementation of the logistics policy of domestic machine-building enterprises in the context of improving their competitive positions | 101 |
| TKALICH T. I., DOVGAN S. V. | Economic security of Ukraine in the system of international economic relations..... | 111 |
| TKALICH T. I. SAVCHENKO K. V. | Quality of life in the system of targets for world social progress | 116 |
| TOLSTOPYATYKH A., DZYAD O. | International migration attractiveness of EU countries | 122 |

Chapter 3

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

| | | |
|-----------------------------|--|-----|
| MOSIICHUK I. V. | Financing and economic mechanisms of health system management in Ukraine | 132 |
| PERSHKO L., VOLOSHENYUK YU. | Formation of the Income State Budget of Ukraine in Current Conditions | 137 |
| SADYKOV S. | Evolution of financial market hypotheses | 143 |
| SERZHANOV V. V. | Analysis of investment potential of the national economy and its use | 149 |

Chapter 4

ACCOUNTING AND TAXATION

| | | |
|---------------------------------------|---|-----|
| BUROVA T., YATSENKO L. | Improvement of the accounting process of settlements with creditors at the enterprise..... | 154 |
| GNATENKO Y. P., GODOVANYUK N. A. | Analysis of the financial condition of the company, as one of the tools to determine real competitiveness | 159 |
| Zamula I. V., Syroid N. P. | Accounting-information supply of ecologically oriented quality management of production..... | 166 |
| Litvinenko A., Kosenko K., Badayev A. | Analysis of the capital of industrial activity of enterprises in Ukraine | 171 |
| Malyshkin O. | Implementation of the association agreement between Ukraine and the European union on accounting taxation aspects..... | 176 |
| Mikryukova L., Mlintsova E. | Adaptation of accounting of non-current assets of public sector subjects to changes of likelihood legislation..... | 183 |
| Semenova S. | Accounting for the formation of registered (share) capital by enterprises of various organizational and legal forms | 188 |
| Uzhva A. N., Loban E. B. | Improvement of accounting policy in the system of payments for employee benefits in the enterprise..... | 196 |

Розділ 1

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 004:005.93:631.11

Ліна БОЙКІВ

*магістрантка факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: info@mnau.edu.ua*

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті досліджено інформаційно-аналітичне забезпечення як важливої складової методичного забезпечення прийняття управлінських рішень, що формується на основі глибокого розуміння сутності та характеру управлінських рішень при стратегічному розвитку підприємства. Розглянуто показники та принципи інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління суб'єкта господарювання. Визначено методи та інструменти формування необхідної інформації в процесі прийняття рішень щодо стратегічного управління підприємством. У процесі роботи опрацьовано систему збирання обробки, використання і зберігання інформації, а також вивчено як інформація при недостовірному використанні може вплинути на стратегію розвитку підприємства.

Ключові слова: управлінське рішення, інформаційно-аналітичне рішення, внутрішнє, зовнішнє середовище підприємства, підприємство, стратегічний розвиток.

Кризові економічні процеси в Україні, викликані реформуванням, вимагають компетентних спеціалістів щодо управління діяльністю суб'єктів господарювання. Однак, законодавчі реформи, соціальна криза, мають вплив на їх діяльність та побудовану стратегію. У даній ситуації є важливим моментом зосередитися на новому підході до побудови системи управління підприємством: формування адекватної теоретичної бази, нових підходів та принципів.

Розвиток аналітичного інструментарію й безпосередньо інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємствами, знайшло досить повне відображення у роботах українських та російських учених М. А. Болюха, Е. Гильде, А. Г. Загороднього, М. І. Горбаток, В. Маршева, В. І. Отенко та інших.

Метою статті є розкриття суті інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємства і можливості

його застосування на підприємстві для забезпечення ефективного існування і розвитку в ринкових умовах.

Функціонування підприємства залежить від зовнішнього по відношенню до підприємства середовища (макрооточення) і внутрішнього. Завдання менеджменту полягає в тому, щоб правильно визначити цілі та задачі. Але перед постановкою цілей необхідно досконально проаналізувати зовнішнє та внутрішнє оточення підприємства.

У процесі взаємодії організації із зовнішнім середовищем стратегічне управління цікавить насамперед те, як повинно вести себе підприємство у довгостроковій перспективі, щоб в умовах конкурентної взаємодії з іншими домагатися підтримки балансу в обміні із зовнішніми чинниками, а, отже, забезпечувати сталий розвиток [1, 157].

Ближнє оточення інакше називають діловим середовищем підприємства. Воно має властивість безпосередньо впливати на діяльність

суб'єкта господарювання, що складається з факторів прямого впливу. Також існує зворотний зв'язок між підприємством та його діловим середовищем, тобто підприємство може впливати на своє безпосереднє оточення.

У таблиці 1 наведені показники, які визначають вплив факторів зовнішнього середовища.

Внутрішнє середовище підприємства можна розглядати з точки зору статистики, визначаючи склад його елементів і структуру (табл. 2).

Реалізація концепції стратегічного управління на підприємстві торкається усіх аспектів його діяльності. Тому, що інформація – це ресурс управлінської праці, а більшість важелів впливу суб'єкта управління на об'єкт мають інформаційний характер. Перед тим, як суб'єкту господарювання організувати інформаційне-аналітичне забезпечення, потрібно:

- визначити тип та обсяги необхідної для стратегічної діяльності інформації;
- розробити ефективну систему збирання, обробки, використання та зберігання інформації;
- вжити заходів для запобігання негативного ефекту використання недостовірної інформації;

- створити умови для ефективного використання необхідної інформації для
- прийняття стратегічних рішень [5, 102].

Стратегічне планування потребує надійного інформаційного забезпечення у вигляді баз стратегічних даних, допущень і прогнозів. За допомогою функціональних можливостей баз відбувається процес нагромадження інформації, її обробка та оцінка.

База стратегічних даних (БСД) — це стислий системний опис найсуттєвіших стратегічних елементів, що належать до зовнішнього середовища підприємства. БСД формується за допомогою цільових підборок інформації, що надходить з багатьох джерел (рис. 1) [2].

Управлінська діяльність — це діяльність, орієнтована на використання, збирання, обробку, передачу інформації.

Підприємства, що формують БСД одночасно із розробкою, показують, що багато проблем можна уникнути за допомогою використання інформаційно-управлінських систем (ІУС) різного типу.

ІУС дає змогу:

- нагромаджувати інформацію;
- складати прогнози розвитку подій;

Таблиця 1

Показники зовнішнього середовища підприємства [3, 68]

| Фактори | Аналіз та показники впливу зовнішнього середовища підприємства |
|--|---|
| Постачальники | <ul style="list-style-type: none"> – показник якості сировини (за видами) і матеріалів, комплектуючих виробів, запасних частин і т. д.; – показник якості нормативно-методичної та техніко-економічної документації, яка надходить на підприємство – прогноз зміни умов поставок та виконання договірних обов'язків |
| Споживачі | <ul style="list-style-type: none"> – тенденції зміни кола потреб основних споживачів товарів підприємства; – прогноз зміни параметрів ринку за обсягом і асортиментом товарів; – прогноз зміни доходів споживачів; – прогноз зміни складу і значень ознак сегментації ринку всередині країни і у світі |
| Конкуренти | <ul style="list-style-type: none"> – аналіз якості, цін та конкурентоспроможності товарів конкурентів; – аналіз організаційно-технічного рівня виробництва основних конкурентів; – прогнозування ринкової стратегії основних конкурентів |
| Контактні аудиторії | <ul style="list-style-type: none"> – аналіз ставлення до підприємства і його товару фінансових кіл регіону (країни), засобів масової інформації, державних установ, суспільних організацій та ін. – розробка заходів щодо поліпшення відношень з контактною аудиторією |
| Маркетингові посередники | <ul style="list-style-type: none"> – аналіз структури та стратегії торгових посередників та уточнення спільно з ними стратегії маркетингу просування товарів; – налагодження контактів з агентствами щодо надання маркетингових послуг; – встановлення стосунків з кредитно-фінансовими установами |
| Законодавство з податкової політики та зовнішньоекономічної діяльності | <ul style="list-style-type: none"> – формування банку даних з податкової систем та зовнішньоекономічної діяльності; – аналіз впливу податків, митних зборів, квот, ліцензій та інших показників на ефективність роботи підприємства; – підготовка пропозицій щодо удосконалення законодавства з податкової системи і зовнішньоекономічної діяльності |

- аналізувати внутрішній стан організації;
- відслідковувати події в зовнішньому середовищі.

ІУС у стратегічному управлінні може мати дворівневу ієрархічну структуру [2].

«Стратегічний набір» суб'єкта господарювання підприємства — це, як зазначалося, своєрідний перелік найефективніших способів досягнення цілей на даному етапі розвитку підприємства. Але недостатньо визначити ці способи, треба в кожний момент знати, на якому етапі розвитку перебуває підприємство, наскільки воно наблизилось до мети чи відійшло від неї. Відповіді на ці питання допоможе стратегічний контроль.

Стратегічний контроль – це вид управлінської діяльності на підприємстві, фундаментом якого є спостереження та оцінка процесу стратегічного управління та допомагає досягти поставлених цілей.

Стратегічний контроль не може існувати без поточного та заключного контролю, так

само як стратегічне управління базується на поточній діяльності підприємства.

Головна мета контролю – сприяти зближенню фактичних і необхідних результатів виконуваних робіт, тобто забезпечувати виконання завдань (досягнення цілей) підприємства [2, 145–146].

Фактори, що забезпечують ефективність стратегічного контролю:

- застосування досконалих методів і форм;
- єдність ОСУ;
- єдність елементів ОК і цілей контролю;
- точність і доступність інформації, необхідної для стратегічного контролю.

Контроль як управлінська діяльність повинен мати такі властивості:

- бути всеосяжним та об'єктивним, тобто зорієнтованим на адекватне відображення досягнутих параметрів;
- бути стратегічно спрямованим, орієнтуватися на кінцеві результати;

Таблиця 2

Показники внутрішнього середовища [3, 85]

| Фактори | Аналіз та показники впливу зовнішнього середовища підприємства |
|---|--|
| Маркетинг | <ul style="list-style-type: none"> – продукція (роботи, послуги) підприємства; – обсяг і концентрація продажів, базові споживачі продукції; – життєвий цикл основних товарів; – частка основного і вторинного ринків; – канали збуту: кількість, сфера дії, контроль; – ефективність організації продажів, знання потреб споживачів; – імідж товарів або послуг, їх репутація і якість; – ефективність стимулювання продажів і реклами |
| Виробництво | <ul style="list-style-type: none"> – вартість, доступність сировини і відносини з постачальниками; – розташування об'єктів та їх використання; – система контролю основних фондів, оборотність основного капіталу; – рівень вертикальної інтеграції; – ефективність, вартість і прибутковість обладнання; – технологічний і витратний потенціал; – дослідження та інжиніринг, нові технології, інновації; – патенти, торгові марки |
| Фінанси | <ul style="list-style-type: none"> – ресурси корпоративного рівня; – податкова діяльність; – фінансова стійкість, здатність використовувати альтернативні фінансові стратегії; |
| Персонал | <ul style="list-style-type: none"> – управлінський персонал: досвід і навички; – виробничий персонал: досвід і спеціальні навички; – ефективність трудових ресурсів; |
| Організаційна культура і організація управління | <ul style="list-style-type: none"> – імідж і престиж фірми; – філософія компанії, норми і цінності; – структура власності, зацікавлені сторони; – система планування; |



Рис. 1. Джерела та об'єкти аналізу для отримання інформації [3,77].

- мати безперервний та регулярний, невідворотний плановий характер;
- бути гнучким;
- бути своєчасним, щоб можна було скоригувати процеси, що відбуваються;
- бути економічним, тобто відповідати вимозі: затрати на його проведення не можуть перевищувати ті результати, яких досягають у процесі контролю;
- бути дієвим.

Існує певна схема контролю, завдяки якій керівництво зможе чітко управляти процесом:

- 1) визначення відповідальних за здійснення контролю;
- 2) визначення стандартів і норм для оцінки;
- 3) аналіз зробленої роботи та висновки відповідно до встановлених норм;
- 4) коригування процесів.

У процесі розробки планів та бюджетів потрібно поступово їх розбивати на рівні і деталізувати. Тільки після фільтрації та систематизації інформації можна сформулювати завдання та засади контролю [1, 54].

Використанням організаційного графіка можна відпрацювати систему звітів, яка має складатися з форм документів та інструкцій для їх оформлення, а також інформаційних каналів їх руху. Суворий та регулярний порядок звітності дисциплінує виконавців програми, привчає їх до постійного контролю власної роботи та фахівців, з якими вони пов'язані у виконанні програмних завдань. Особливо слід наголосити на періодичності звітності. Досвід

показує, що така періодичність залежить від змісту роботи та кваліфікації виконавців. Організаційний графік дає можливість деталізовано готувати рішення та приймати їх. На основі звітності складаються графіки, де можна порівнювати планові й фактичні параметри виконуваних робіт [4, 98].

Значну роль серед новітніх інформаційних технологій, що використовуються у процесі діяльності і підвищення її ефективності, належить автоматизації офісних операцій. Текстові редактори, електронна пошта, факсимільний зв'язок, автоматизовані робочі місця і технологічні можливості проведення телеконференцій – це найпоширеніші технології офісної автоматизації. Для прикладу візьмемо, текстовий процесор Word. Він скорочує час, необхідний для чорнової підготовки, редагування, копіювання тексту; поширення і сортування по файлах текстів матеріалів [3, 110].

Застосування новітніх інформаційних технологій спрощує організаційно-управлінську роботу на підприємстві. Сьогодні успіх реалізації стратегічних цілей підприємства можлива лише за умови наявності сучасної інформаційної системи. Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного управління необхідно правильно сформулювати, зважаючи на цілі підприємства, оскільки від цього залежатиме і специфіка подання даних. При виробленні стратегічних рішень важливим фактором є систематичний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища та здійснення контролю за результатами діяльності.

Список використаних джерел

1. Болюх М. А., Горбатов М. І. Економічний аналіз: навч. посібник / за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К. : КНЕУ, 2001. — С. 54, 157.
2. Верников М. Руководителю предприятия Внедрение системы автоматизации, основные проблемы и задания [Электронный ресурс]. — Режим доступа к данным <http://www.vernikov.ru>.
3. Загородній А. Г. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: збірник наукових праць / Відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. — Львів : Видавництво «Львівська політехніка», 2012. — С. 145–146, 77.
4. Маршев В. К вопросу о причинах не свершения стратегий и способах их устранения / В. Маршев // Проблемы теории и практики управления. — 2013. — № 8. — С. 68, 85, 110.
5. Отенко В. І. Аналітичні аспекти прийняття стратегічних рішень / В. І. Отенко, І. П. Отенко // Наук. вид. Ліберманівські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми : монографія / під заг. ред. В. С. Пономаренко, М. О. Кизима, Г. О. Зими. — Х. : ФОП Лібуркіна Л. М. ; ІНЖЕК, 2009. — С. 102, 142.

References

1. Bolyuk M. A., Gorbatok M. I. Economic Analysis: Teach. manual / for ed. acad. National Academy of Sciences of Ukraine, prof. Chumachenko M.G. — K. : KNEU, 2001. — P. 54, 157.
2. Vernikov M. The head of the enterprise Introduction of the automation system, the main problems and tasks [Electronic resource]. — Mode of access to data <http://www.vernikov.ru>.
3. Zagorodniy A. G. Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Development and Problems of Development: a collection of scientific works; responsible editor Kuzmin O.E. — Lviv : Lvivska Politechnika Publishing House, 2012. — P. 145–146, 77.
4. Marshev V. On the issue of the reasons for not completing the strategies and ways of their elimination / V. Marshev // Problems of the theory and practice of management. — 2013. — № 8. — P. 68, 85, 110.
5. Otenko V. I. Analytical Aspects of Making Strategic Decisions / V. I. Otenko, I. P. Otenko // Scientific Id. Lieberman's Readings: Economic Legacy and Modern Issues: Monograph / Under Zag. red. Ponomarenko V. S., Kizima M. O., Zmiy G. O. — Kh. : FOP L. Liburkina ; "INZHEK, 2009. — P. 102, 142.

Бойків Л. В. Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного управління підприємствами

В статье исследованы информационно-аналитическое обеспечение как важной составляющей методического обеспечения принятия управленческих решений, формируется на основе глубокого понимания сущности и характера управленческих решений при стратегическом развитии предприятия. Рассмотрены показатели и принципы информационно-аналитического обеспечения стратегического управления предприятия. Определены методы и инструменты формирования необходимой информации в процессе принятия решений по стратегическому управлению предприятием. В процессе работы обработаны систему сбора обработки, использования и хранения информации, а также изучено как информация при недостоверном использовании может повлиять на стратегию развития предприятия.

Ключевые слова: управленческое решение, информационно-аналитическое решение, внутренняя и внешняя среда предприятия, предприятие, стратегическое развитие.

Boykiv L. Informational and analytical support for strategic management of enterprises

The article analyzes informational and analytical support as an important component of methodological support for making managerial decisions, which is formed on the basis of a deep understanding of the essence and nature of managerial decisions in the strategic development of the enterprise. The indicators and principles of informational and analytical provision of strategic management by the subject of management are considered. The methods and means of formation of the necessary information in the process of making decisions about strategic enterprise management are determined. During the processing process, the system for collecting, processing, using and storing information, as well as studying as inaccurate information, can affect the company's development strategy.

Analysis of this topic has shown that the use of the latest information technology simplifies organizational and managerial work in the enterprise. Today, successful implementation of the strategic goals of the enterprise is possible not only in the presence of a modern information system. Informational and analytical support for strategic management should be formulated correctly, taking into account the objectives of the enterprise, as the specificity of the submission of data will depend on this.

While developing strategic decisions, the systematic analysis of the external and internal environment and the monitoring of performance becomes quite an important factor.

Key words: managerial decision, informational and analytical decision, internal and external environment of enterprise, enterprise, strategic development.

Стаття надійшла до редколегії 28.09.2017

УДК 659:658.821

Микола ДЯЧУК

*студент факультету економіки менеджменту та права
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету,
м. Вінниця, Україна
e-mail: 380987636951@ukr.net*

Наталія БУГА

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету,
м. Вінниця, Україна
e-mail: natashabyga@gmail.com*

ФОРМУВАННЯ ТА ПІДТРИМКА ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається різноманітність тлумачення терміну «імідж», основні завдання та характеристики іміджу, роль позитивного іміджу для підприємства. Проаналізовано наукові праці, присвячені проблематиці іміджу. Доведено, що позитивний імідж підприємства є важливим чинником впливу на споживача при виборі продукції. Запропоновано основні заходи щодо формування іміджу на підприємстві.

Ключові слова: імідж, імідж підприємства, формування іміджу підприємства, підтримка іміджу підприємства, позитивний імідж, маркетинг, конкурентні переваги.

На сьогоднішній день світова практика явно показала, що сприятливе уявлення про фірму покращує попит на її товари або послуги. Впливаючи з цього завданням кожного підприємства є підвищення конкурентоспроможності за рахунок формування позитивного іміджу на ринку, що надає можливість йому здобути певну конкурентну силу, зміцнює позиції відносно товарів-замінників та полегшує доступ фірми до різного роду ресурсів.

Питаннями формування та підтримки позитивного іміджу підприємства у науковій літературі присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Р. Брейлі, С. Майерса, І. Гуркова, Е. Абрамова, П. В. Забелина, Д. В. Задихайло, Г. В. Назарова, А. К. Семенова, В. О. Сизоненко, В. С. Лозниці, Ю. Н. Тулеєвої, І. В. Альшиної, В. Г. Зазикіна, Л. Е. Орбан-Лембрика, Е. Гоффманна, К. Болдинга та ін.

Проте багато аспектів управління іміджем залишаються проблемними, особливо це стосується внутрішнього іміджу підприємства, який є важливим мотивуючим фактором.

Метою статті є визначення основних чинників, які впливають на формування іміджу підприємства та дослідження взаємозв'язку іміджу підприємства та рівня дотримання ним принципів соціальної та економічної ефективності.

В умовах жорсткої ринкової конкуренції між підприємствами, які пропонують ідентичні товари та послуги, загострюються питання завоювання ринку збуту та приваблення потенційного клієнта. Форми та методи боротьби приймають найрізноманітніші відтінки, що обумовлює необхідність отримання та утримання таких чинників успіхів, які тривалий час будуть створювати конкурентні переваги на ринку. Одним з основних інструментів покращення становища на ринку є позитивний імідж підприємства, який вирізняє його серед аналогічних за видом діяльності підприємств, підсилює ринкові позиції, збільшує ринкову вартість компанії, розширює коло постійних споживачів. Позитивний імідж підприємства та його продуктів стає ключовим фактором успіху.

Незалежно від бажань як самого підприємства, так і фахівців зі зв'язків із громадськістю, імідж – це об'єктивний фактор, що відіграє істотну роль в оцінці конкурентоспроможності підприємства і недостатня увага до його формування та підтримання істотно звужує можливості [2].

Проте, слід зазначити, що окрім даного тлумачення цього терміну, існує велика кількість визначень поняття «імідж» (табл. 1). Слово «імідж» на українську з латинської мови дослівно перекладається як «зображення, подоба, уявний образ, уявлення, символ, ікона, метафора, вид, тип, характер, порядок». З цього набору слів можна помітити, що дане поняття тісно пов'язане з візуальною стороною сприйняття [7, 153].

Враховуючи всі ознаки такого багатоаспектного поняття, як імідж, ми вважаємо, що його визначення має охоплювати: спрямованість на певну соціальну групу; відображення потреб та запитів аудиторії на певний час; символічну природу (існування стереотипів у психіці); гнучкість та ситуативність, залежність від моменту, з одного боку, та постійність, статичність – з іншого; – поєднання зовнішніх та внутрішніх складових при формуванні; – соціально-психологічне походження.

На нашу думку, у сучасних умовах імідж є однією з найважливіших складових конкурентоспроможності підприємства, базовою передумовою його успішної діяльності. Суспільна

довіра суттєво впливає на стан бізнесу. Успішні підприємці давно зрозуміли необхідність формування позитивного іміджу, адже правильно створений і реалізований імідж є важелем, що здатний відкрити шлях впливу на вибір споживачів і суттєво знизити вплив конкурентів.

Практика довела, що формування іміджу підприємства – процес складний та багатогранний. Майже кожне підприємство, яке визнає необхідність забезпечувати собі певну репутацію та просування на ринку, має штатних працівників, які займаються цими питаннями у складі служби маркетингу (група з корпоративного іміджу може існувати окремо, але це менш доречно, тому що вся діяльність підпорядкована цілям та завданням маркетингу) [11].

Імідж являє собою об'єктивний фактор, який відіграє важливу роль в оцінці підприємства, у сприйнятті його в очах клієнтів, співробітників та й самого керівника. Правильно сформований імідж підприємства дає змогу контролювати сприйняття його діяльності суспільством і клієнтами, зміцнює конкурентні позиції, сприяє успішній діяльності підприємства в подальшому, збільшує популярність, що відбивається на рівні продажів і полегшує впізнання продукції підприємства на ринку.

Таким чином, формування і постійна оцінка ефективності іміджу є важливим етапом у житті будь-якого підприємства в умовах ринку.

Таблиця 1

Тлумачення терміну «імідж»

| Автор | Тлумачення |
|------------------------------|--|
| Ф. Котлер [5] | це сприйняття компанії чи її товарів суспільством |
| А. К. Семенова [8, 87]. | це навмисне спроектований в інтересах підприємства, що ґрунтується на особливостях діяльності, внутрішніх закономірностях, властивостях, перевагах, якостях і характеристиках образ, який ціленаправлено входить у свідомість цільової аудиторії, відповідає її очікуванням і вирізняє компанію від аналогічних |
| Л. Е. Орбан-Лембрик [6, 543] | це враження, яке організація та її працівники справляють на людей і яке фіксується в їхній свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень |
| В. Абаренкова [1, 187] | в широкому розумінні – поширення уявлення щодо характеру того або іншого об'єкта; у більш вузькому (стосовно пропаганди, реклами) означає цілеспрямовано сформований образ-уявлення, який за допомогою асоціацій наділяє об'єкт (явище, особистість, товар тощо) додатковими цінностями (соціальними, політичними, соціально-психологічними, естетичними тощо) та завдяки цьому сприяє більш цілеспрямованому та емоційному сприйманню |
| Вебстера [10, 205] | це штучна імітація або подання зовнішньої форми будь-якого об'єкта, держави, політика, організації |
| В. Шпалінський [4, 14] | це те, чим і ким здається людина у своєму оточенні, якою бачать та сприймають її “вони” |

Основними завданнями іміджу є:

1. Підвищення ефективності реклами і різних заходів щодо просування товару.
2. Полегшення виведення на ринок нових товарів (послуг), тому що фірмі зі сформованим іміджем вивести товар на ринок легше.
3. Підвищення конкурентоздатності фірми, тому що в умовах рівноцінного товару конкуренція ведеться на рівні іміджів фірм [9].

Процес формування іміджу підприємства – це складний процес, який потребує максимальної уваги та зусиль. Важливою умовою створення іміджу є чітке розуміння керівника і персоналу підприємства у необхідній значимості створення іміджу.

Імідж має наступні характеристики:

1. Адекватність, правдивість – створений імідж повинен відповідати тому, що є насправді.
2. Імідж – це комплексна характеристика, а не просто торгова марка, дизайн чи картинка, що легко запам'ятовується. Це ретельно пророблена біографія або історія фірми. Тому що споживач звертає увагу не тільки і не стільки на текст та ілюстрації, а підсвідомо його цікавлять якості, що утворюють індивідуальність фірми.
3. Він ірраціональний, тому сприймається як безальтернативна сутність.
4. Імідж є динамічним і може змінюватися під впливом обставин та нової інформації.

Формування іміджу складається з таких етапів (рис. 1).

На першому етапі проводиться аналіз стартової позиції рівня підтримки підприємства. Проводиться оцінка образу підприємства за допомогою соціальних досліджень, наприклад,

опитування або анкетування клієнтів, персоналу. Дуже важливо правильно здобути інформацію і проаналізувати вірно отримані дані.

Наступний етап – це розробка системи заходів щодо позитивного формування іміджу підприємства, а також система заходів, спрямованих на створення позитивного іміджу підприємства. Необхідно скласти план щодо удосконалення позитивного іміджу підприємства. Цей план має включати в себе цілі, місії, задачі, конкурентні переваги, корпоративну культуру, сегменти ринку. При розробці такого плану необхідно враховувати споживачів, партнерів, акціонерів, персонал та інші зацікавлені особи. У плані мають бути розробки щодо нововведень, які підприємство може запропонувати цільовій аудиторії, це може бути додаткове сервісне обслуговування або нові технології у розробці продукції. Важливо також враховувати внутрішній імідж підприємства, зокрема вдосконалення кадрової політики, формування корпоративної культури, мотиваційної політики. Важливо вдосконалювати зовнішній імідж – досягти цього можливо, наприклад, беручи участь у виставках, ярмарках, за допомогою яких можна прорекламувати свою продукцію, логотип, назву підприємства і знайти нових потенційних покупців та партнерів

Третій етап – створення системи, яка сприяє реалізації програми формування позитивного іміджу, є однією з найскладніших завдань у процесі формуванні іміджу компанії. Зазвичай виділяють дві основні групи способів, які визначають найбільш вигідні для компанії напрями діяльності та відповідний набір методів, прийомів і технологій.

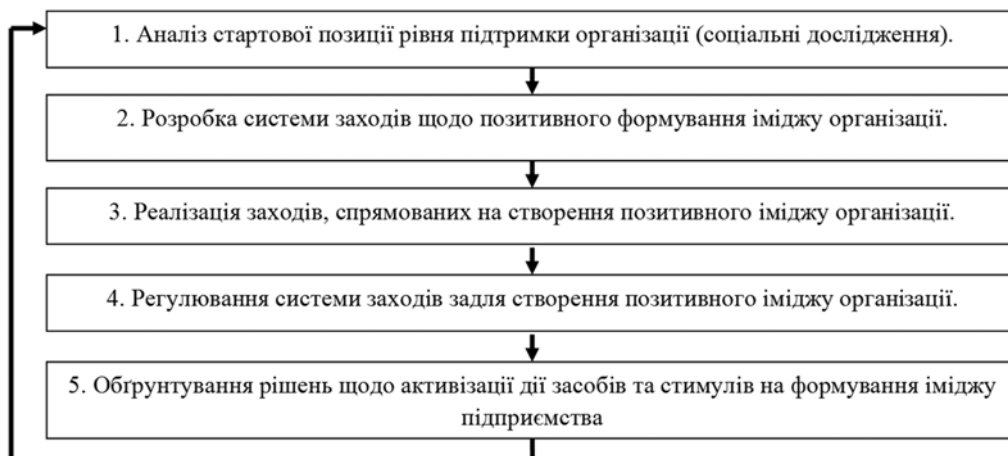


Рис. 1. Процес формування іміджу підприємства

Перша група – маркетингові способи. До них відносять такі заходи, як організація прямих продажів, участь у спеціалізованих виставках і ярмарках, проведення PR-заходів, рекламування тощо. Інша група – організаційно-економічні способи [3].

Четвертий етап – це регулювання системи заходів задля створення позитивного іміджу підприємства. Цей етап займає дуже багато часу та зусиль. Важливо контролювати реалізацію плану та правильність його виконання. Цей етап потребує сильної команди, яка має необхідні знання та навички. З цією метою має бути створена відповідна компанія людей, яка буде нести відповідальність за виконання перед ними поставленої мети.

На останньому етапі відбувається обґрунтування рішень щодо активізації дії засобів та стимулів на формування іміджу підприємства. Тобто після виконання четвертого етапу необхідно оцінити отриманий імідж за допомогою інструментів і засобів, які вже існують у практиці. Якщо після аналізу отриманого іміджу не було дотримано поставленої мети, то необхідно повернутися до першого етапу.

Позитивний імідж створюється основною діяльністю компанії, а також цілеспрямованою інформаційною роботою, орієнтованою на цільові групи громадськості. Створення іміджу підприємства в ринковому середовищі ведеться на основі стратегічного підходу, за допомогою маркетингових комунікацій.

Формування іміджу залежить від: офіційної політики підприємства, корпоративної рекламної комунікації, корпоративної індивідуальності, фірмового стилю підприємства, іміджу товару, іміджу партнерів, візуальних засобів.

Перелік факторів можливо продовжувати далі, наприклад, образ керівника, образ персоналу тощо. Фірмовий стиль підприємства – це головний засіб формування іміджу. Візуальні засоби – дизайнерські прийоми формування іміджу, які включають створення упакування, оформлення вітрин, офісів, виставок, розробку макетів оголошень. Вербальні (словесні) засоби – спеціально підібрана стилістика, орієнтований на нестатки споживача. PR-заходи – продумані, сплановані, постійні зусилля з встановлення і зміцнення взаєморозуміння між підприємством і громадськістю. Це виставки, презентації, пресконференції, спонсорські заходи. При прове-

денні PR-заходів необхідно, щоб специфіка фірми відповідала специфіці проведеного заходу. Дуже важливе відношення цільових груп до проведених PR-акцій, масштаб аудиторії акції, що спонсорується [9].

Також при формуванні позитивного іміджу важливо враховувати дизайн, психологію, рекламу, PR-фахівців, що в результаті формують імідж у власних очах споживача, соціальній сфері, у державній сфері, внутрішній імідж у персоналу, та імідж у бізнес товаристві. Позитивний імідж підприємства створює соціальний та економічний ефект. Економічний ефект дає можливість отримувати більш високу винагороду за бренд, можливість розширення частки ринку, тобто збільшення обсягів продажів, та підвищує цінність бренду. Дуже суттєву роль відіграє соціальний ефект, що у свою чергу чинить досить великий вплив на споживачів, які обирають продукцію або послугу підприємства. При підвищенні економічного ефекту зростає соціальний ефект, оскільки підприємство має можливість приймати участь у благодійних акціях, спонсорстві, меценатстві, громадських рухах, підтримці екології та зайнятості населення, що є досить актуальними проблемами на сьогодні, цей засіб є досить популярним у сучасному світі та має вагомий ефект у питанні рекламування бренду.

Отже, процес формування позитивного іміджу підприємства є достатньо вагомим і складним процесом у сучасних умовах економіки. Причиною ускладнення формування позитивного іміджу підприємства є загострена економічна та політична ситуація у державі та невизначеність у зовнішньому середовищі, що дає керівникам підприємства невпевненість у подальшому розвитку бренду та можливості конкурувати на нових ринках збуту, що в результаті уповільнює розвиток підприємства та іміджу в цілому.

При сформованому позитивному іміджі відбувається підвищення престижу підприємства, що збільшує цінність самого бренду, підвищення конкурентоздатності підприємства, можливість виходу на нові ринки збуту, що призведе до соціального та економічного ефекту, в результаті якого підприємство буде ефективно функціонувати та підвищувати вже набутий позитивний імідж, оскільки досконалості немає меж.

Список використаних джерел

1. Абаренков В. П. Краткий политический словарь / В. П. Абаренков, Т. Е. Абова, А. Г. Аверкин и др. ; [сост., ред. Л. А. Оникова, Н. В. Шишлина]. — 6-е изд., доп. — М. : Политиздат, 1989. — 623 с
2. Бондаренко С. М. Імідж організації: сутність, зміст та основні етапи формування / С. М. Бондаренко, К. В. Ліфар // Вісник Київського національного університету технології та дизайну. — 2014. — № 2 (11). — С. 1-7.
3. Головко С.В. Філософія : навч. посіб. / С. В. Головко. — К. : Либідь, 1994. — 390 с.
4. Костюк Г. В. Формування позитивного іміджу підприємства / Г. В. Костюк, В. В. Сторожук // Вісник КНУТД. — 2014. — № 1. — С. 176-181.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб. : Питер, 2006. — 464 с.
6. Орбан-Лембрик Л.Е. Психология управления: пособие / Л. Е. Орбан-Лембрик. — К. : Академвидав, 2003. — 568 с.
7. Сальникова Л.С. Репутация в российском бизнесе: технология создания и укрепления / Сальникова Л. С. — М. : Вершина, 2008. — 216 с.
8. Семенов А.К. Психология и этика менеджмента и бизнеса / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова. — М. : Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. — 200 с.
9. Семенчук Т. Б. Формування іміджу підприємства [Електронний ресурс] / Т. Б. Семенчук, Н. А. Басараб // Економіка і суспільство. — 2016 . — № 7. — Режим доступу до ресурсу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/79.pdf.
10. Універсальний словник-енциклопедія / гол. ред. ради академік НАНУ М. Попович. — 4-те вид., виправл., доп. — К. : Видавництво "ТЕКА", 2006. — С. 205.
11. Шавкун І. Г. Формування іміджу організації : [навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Менеджмент»] / І. Г. Шавкун, Я. С. Дибчинська. — Запоріжжя : ЗНУ, 2016. — 111 с.

References

1. Abarenkov V. P. Brief political dictionary / VP Abarenkov, TE Abova, AG Averkin and others; [co. - Ed. L. A. Onikova, N. V. Shishlina]. - 6 th ed., Ext. - M.: Politizdat, 1989. — 623 s.
2. Bondarenko S. M. The image of the organization: essence, content and main stages of formation / S. M. Bondarenko, K. V. Lifar // Bulletin of the Kiev National University of Technology and Design. — 2014 — No. 2 (11). — P. 1–7.
3. Golovkov S. V. Philosophy: teach. manual / S. V. Golovko. — K. : Lybid, 1994. — 390 p.
4. Kostyuk G. V. Formation of a positive image of the enterprise / G. V. Kostyuk, V. V. Storozhuk // Bulletin of the KNUTD. — 2014. — No. 1. — P. 176–181.
5. Kotler F. Marketing management. Express course. 2 nd branc. / Transl. with English. Ed. S. G. Bozhuk. — St. Petersburg: Peter, 2006. — 464 p.
6. Orban-Lembrik L. E. Psychology of management: manual. — K. : Akademvidav, 2003. — 568 p.
7. Salnikova L. S. Reputation in Russian business: technology of creation and strengthening / L. S. Salnikova. — M. : Ver-shina, 2008. — 216 p: ill., Tab.
8. Semenov A. K., Maslova E. L. Psychology and ethics of management and business. — Moscow : Information and Promotion Center "Marketing", 1999. — 200 s.
9. Semenchuk T.B. Formation of the image of the enterprise [Electronic resource] / T. B. Semenchuk, N. A. Basarab // Economics and Society. — 2016 — № 7. — Resource access mode: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/79.pdf.
10. Universal Dictionary-Encyclopedia / Ch. Ed. For the sake of Academician of the National Academy of Sciences of Ukraine M. Popovich. — 4th species., Corrected., Additional. — K. : Publishing house "TECA", 2006. — P. 205.
11. Shavkun I.G. Formation of the organization's image: [a manual for graduates of the bachelor's degree in Management "specialty"] / I. G. Shavkun, Ya.S. Dibchinskaya - Zaporozhye: ZNU, 2016. — 111 p.

Дячук Н. В., Буга Н. Ю. Формирование и поддержка имиджа предприятия

В статье рассматривается разнообразие толкования термина «имидж», основные задачи и характеристики имиджа, роль положительного имиджа для предприятия. Проанализированы научные труды, посвященные проблематике имиджа. Доказано, что положительный имидж предприятия оказывает достаточно большое влияние на потребителя при выборе продукции. Предложено основные меры по формированию имиджа.

Ключевые слова: имидж, имидж предприятия, формирование имиджа предприятия, поддержка имиджа предприятия, положительный имидж, маркетинг, конкурентные преимущества.

Diachuk M., Buga N. Formation and support of the image of the enterprise

The article considers the diversity of the interpretation of the term "image", the main tasks and characteristics of the "image", the role of a positive image for the enterprise. The scientific works devoted to the problem of "image" are analyzed. It is proved that the positive image of the enterprise has a significant influence on the consumer when choosing products. Proposed the main measures for the formation of the image.

Key words: image, image of the enterprise, formation of the image of the enterprise, support of the image of the enterprise, positive image, marketing, competitive advantages.

Стаття надійшла до редколегії 22.11.2017

УДК 339.137.2:658.0

Олена КАЛЮЖНА

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління виробництвом та інноваційною діяльністю
Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: kalyzna1976@gmail.com*

Ігор МІРОШНИЧЕНКО

*магістрант Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: shalomiller94@gmail.com*

Аліна ЧЕРЕПНЬОВА

*магістрантка Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: chalaalina1111@gmail.com*

СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто теоретико-методологічні та практичні аспекти розробки стратегії конкурентоспроможності підприємств. Здійснено моніторинг наявних проблем у контексті реалій сучасної економічної науки та кризових процесів економічного простору. Доведено необхідність комплексного, стратегічного обґрунтування перспектив ведення сільськогосподарського виробництва. Досліджено взаємозв'язок між стратегіями конкуренції і способами здобуття конкурентних переваг, обґрунтовано методичні підходи до розробки стратегії конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, ринкове середовище, стратегії конкурентоспроможності, стратегічний набір, зони зростання.

У сучасному ринковому середовищі неодмінною умовою виживання підприємств є наявність конкурентних переваг. Одним з напрямів пошуку переваг над конкурентами є ідентифікація їх рівня конкурентоспроможності та формування стратегії досягнення і забезпечення високого рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, оскільки їх стійке функціонування у ринковій економіці визначається конкурентоспроможністю продукції та конкурентною позицією. Конкурентоспроможність аграрного підприємства передбачає його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісної сільськогосподарської продукції, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність свого функціонування. Це

питання актуальне в сучасних умовах, коли відбуваються докорінні зміни в економічних відносинах, що вимагають водночас враховувати вимоги ринку і економічні можливості підприємств та їх потенційних інвесторів. Важливість дослідження посилюється ще й тим, що на конкурентні відносини впливає глобалізація світової економіки. Міжнародні компанії, виходячи на національні ринки, сприяють посиленню конкуренції серед виробників на основі пропозиції якісної продукції, але одночасно спричиняють ліквідацію діяльності вітчизняних підприємств, які не витримують конкуренції. Особливо це стосується аграрної сфери, що відіграє важливу стратегічну роль у суспільстві, оскільки пріоритетом економічної і соціальної політики держави є створення умов для забезпечення зростання добробуту населення.

Теоретичні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах розвитку економіки знайшли своє відображення в наукових дослідженнях багатьох вчених – І. Ансоффа, Г. Азоєва, В. Амбросова, В. Андрійчука, О. Гудзь, Г. Калетника, С. Кваші, Ф. Котлера, М. Маліка, В. Меселя-Веселяка, М. Портера, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова та інших [1–7]. Їх наукові розробки сприяли дослідженню суті проблем оцінки рівня та підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Постановка цілей полягає у розгляді основних аспектів конкурентоспроможності аграрних підприємств в умовах економічної нестабільності та формуванні основних методологічних підходів до ідентифікації рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Активізація економічних процесів в Україні призвела до загострення конкуренції, що змушує учасників ринку шукати більш ефективні шляхи економічного зростання.

Сучасні конкурентні відносини в аграрній сфері формуються під впливом розширення інтеграції, глобалізації, індивідуалізації вимог, мінливості та диференціації переваг споживачів, підвищення ролі змагальної взаємодії сільськогосподарських підприємств [1]. Одним із основних критеріїв конкурентної позиції підприємства є його конкурентоспроможність. Наявні в наукових дослідженнях визначення конкурентоспроможності зводять її до оцінки особливостей економічних відносин, що склалися на конкурентному ринку [2, 94], а також специфіки пропонованої продукції [5, 123].

За визначенням Р. Л. Лупака, конкурентоспроможність підприємства – це відносна ха-

рактеристика, що виражає відмінності розвитку підприємства від підприємств-конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб споживачів і за ефективністю господарсько-фінансової діяльності [4, 248].

Конкурентоспроможність підприємств на абстрактному рівні визначають і як набір переваг, використання яких дає можливість підприємству зайняти вигідну змагальну позицію серед конкурентів. Таким чином, конкурентоспроможність – це агрегована характеристика компетентностей, цінностей та конкурентних переваг, тобто тих активів і параметрів підприємства, які формують його позитивні відмінності перед суперниками у конкуренції. Конкурентне середовище аграрних підприємств наведено на рисунку 1.

Підприємства можуть мати різкі конкурентні переваги, однак, зазвичай, до них відносять: економія у обсязі виробництва (масштаб); економія за рахунок навчання персоналу та поліпшення організації праці; вдосконалення товару; автоматизація виробничих процесів та збуту; місцезнаходження фірми; урядові пільги, субсидії; низькі витрати на сировину, трудові ресурси і збут товарів; більш низькі витрати за рахунок угод з постачальниками, інтеграції тощо [3, 138].

У сучасних умовах тільки наявність робочої сили, капіталу та сировини вже практично не забезпечує конкурентоспроможність підприємства саме тому, що вони стали широкодоступними, а отже, отримати переваги за рахунок цих відмінностей вже неможливо.

Для аграрних підприємств притаманні наступні основні тенденції розвитку: нестабільність темпів економічного зростання; концентрація виробничих потужностей великих

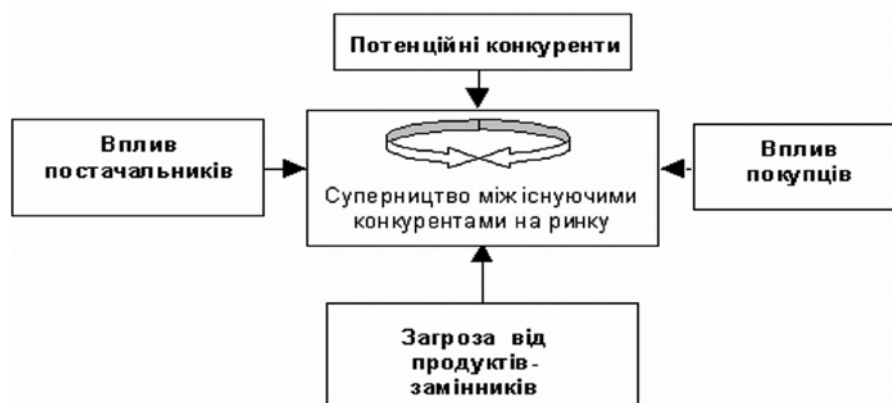


Рис. 1. Конкурентне середовище аграрних підприємств

виробників разом зі збереженням значної кількості дрібних підприємств; посилення залежності від ринків сировини та паливно-енергетичних ресурсів; зростання фізичного та морального зносу виробничих засобів; вплив імпорту на посилення конкурентної боротьби за розширення сфер діяльності в умовах міжнародних зв'язків; підвищення значущості інноваційно-інвестиційної активності; посилення вимог до якості продукції та індивідуалізація попиту споживачів.

Забезпечення узгодженості виробником і споживачем сприяє максимізації прибутку за рахунок виробництва безпечної і якісної сільськогосподарської продукції та досягнення конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств. Ці умови стають підставою для вибору моделей конкурентної поведінки сільськогосподарських підприємств: креативної (забезпечення переваги над конкурентами за рахунок зміни кон'юнктури ринку); пристосувальної (копіювання досягнень); забезпечуючої (збереження конкурентної позиції на ринку за рахунок підвищення якості сільськогосподарської продукції, використання новітніх технологій, сучасного обладнання тощо) [2, 96].

Світовою наукою і практикою накопичено значний досвід у галузі створення механізмів ефективного менеджменту та їх впровадження. Проте низький рівень конкурентоздатності вітчизняних аграрних підприємств багато в чому обумовлений нерозвиненістю ефективного менеджменту. Умови подальшого розвитку аграрного сектору економіки зумовили формування власного механізму управління конкурентоздатністю, який не суперечить загальним питанням теорії управління, базується на певній методології вирішення проблем, відбувається у певній статистиці та динаміці процесів організації підприємства [7, 118].

Конкурентна стратегія аграрних підприємств в першу чергу націлена на досягнення конкурентних переваг, які можна отримати за рахунок:

- орієнтації на новітні технології (продавати тим покупцям і через ті канали збуту, які пред'являють найбільш високі вимоги, зробити нормою перевищення самих жорстких регламентаційних бар'єрів або стандартів якості товарів);
- постійного аналізу змін (розпізнавати і обслуговувати нових споживачів і посе-

редників, чії потреби перші охоплюють потреби інших, відчувати тенденції у вартісних змінах основних факторів виробництва, підтримувати постійні відносини з дослідницькими центрами і креативними групами, вивчати всіх конкурентів, особливо нових і незвичайних);

- здійснення обслуговування на внутрішньому ринку покупців, які мають міжнародний і багатонаціональний характер.
- удосконалення взаємобміну з покупцями, постачальниками, посередниками.

Так, К. Прахалад та В. Рамасвами у праці «Майбутнє конкуренції» стверджують, що в майбутньому пасивна боротьба за цільові ринки не буде достатньою для забезпечення успіху в конкурентній боротьбі. Компаніям доведеться співпрацювати з клієнтами (споживачами), спільно створюючи цінності, які задовольнятимуть останніх» [6, 17].

У сучасній економіці чітко простежується перехід від використання порівняльних переваг, створених за допомогою низьких витрат на робочу силу і природні ресурси, до конкурентних переваг, що базуються на розвинутому інноваційному середовищі, нових організаційно-інституційних формах, унікальних товарах і технологіях, що постійно вимагають формування стратегії та розробки відповідних інструментів забезпечення конкурентоспроможності.

Загальний підхід до розробки інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку полягає в тому, що фактори підвищення конкурентоспроможності підприємства визначаються і обґрунтовуються з точки зору клієнтоорієнтованості [6, 50]. Іншими словами, враховується перехід в конкурентній боротьбі від використання порівняльних характеристик, сформованих за низьких витрат на робочу силу та природні ресурси, до конкурентних переваг, що базуються на компетенції, цінностях, інноваціях та клієнтоорієнтованості. Це передбачає вибір основної конкурентної стратегії, що забезпечує найбільш повне та ефективне використання наявних можливостей. Основною ознакою виступає адаптація можливостей підприємства до конкретних умов ринку через виявлення базових стратегій підвищення конкурентоспроможності.

Досягнення і утримання конкурентних переваг залежить в першу чергу від джерел їх формування. Проведений аналіз джерел формування стійких конкурентних переваг у аграрній сфері відповідно до ринкового та ресурсного підходів дозволяє виділити наступні: специфіка аграрного ринку, пов'язана із мінливістю та диференціацією переваг споживачів; впровадження технологічних інновацій у виробництво сільськогосподарської продукції; розширення економічних відносин в умовах глобалізації пропозиції і попиту.

Виробничий цикл в аграрній сфері характеризується різною тривалістю, на різних стадіях економічного розвитку сільськогосподарських підприємств конкурентні переваги мають різні цінності, наповнення, вплив на рівень конкурентоспроможності. Можливість управління ними залежить від ступеня зростання аграрних підприємств і відповідальності менеджменту за майбутні досягнення.

Під впливом часу чинники, що раніше визначали високу конкурентоспроможність підприємства можуть змінюватися і негативно впливати на конкурентні позиції, що передбачає зміни в акцентах використовуваних механізмів та інструментів підвищення конкурентоспроможності, які закладаються у фундамент стратегій. Причина труднощів утримання лідерства криється в тому, що будь-якому підприємству важко змінювати наявну стратегію. Успіх породжує самозаспокоєність, припиняється пошук і аналіз інформації, яка могла б змінити стратегію. Згідно досліджень, серед керівників підприємств теоретично готові конкурувати на вітчизняному ринку 20% підприємств, на світовому – 6%. Практичні спроби мали ефективність не більше 50%. Основними причинами невдач була відсутність оперативного реагування на зміни у «правилах гри» на ринку та передбачення ризику втрати обсягів діяльності на цьому ринку [8, 119].

До основних причин зниження конкурентоспроможності підприємств можна віднести: погіршення якості ресурсів (зниження кваліфікації кадрів, зростання витрат тощо); зменшення тиску з боку споживачів; старіння технологій; хибні цілі та завдання; втрата підприємством швидкої адаптації; ослаблення внутрішньої конкуренції; коливання кон'юнктури ринку; зниження конкурентного потенціалу; відсутність чіткої стратегії.

Період розвитку економічних відносин є передумовою формування стратегій та відповідних їх коригувань. Виділяють наступні стадії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств: початкову, розвиваючу, конкурентоспроможну, інвестиційну. На кожній з цих стадій слід визначати умови формування конкурентних переваг. Звичайно, за умов сучасного розвитку конкуренції, наслідків глобалізації і мінливості конкурентного середовища, змін цілей власників сільськогосподарських підприємств не можна стверджувати, що кожне сільськогосподарське підприємство повинно пройти вказані стадії розвитку. Для деяких з них достатньо досягти конкурентоспроможності в певному сегменті ринку, для інших нові умови господарювання впливатимуть на подальшу долю їх розвитку [5].

Проведені дослідження дозволяють згрупувати методичні підходи до ідентифікації конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в наступні групи:

- за величиною комплексного показника конкурентоспроможності продукції на цільових аграрних ринках за середніми і відносними величинами;
- за величиною комплексного показника, що поєднує показники конкурентоспроможності їх продукції і показники ефективності економічного механізму управління підприємством;
- на основі прикладних моделей та згідно з оцінкою їх стратегічного потенціалу [7].

Найбільш об'єктивний результат дослідження можна одержати шляхом визначення конкурентоспроможності за різними методичними підходами та вибору на їх основі реальної характеристики рівня досліджуваної категорії. Для оцінки очікуваної конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств доцільно використовувати інтегральний метод за критеріальним підходом на підставі системи показників, що характеризують середньорічні зміни функціональних блоків фінансового, виробничого, маркетингового, організаційного потенціалу та менеджменту, розраховані за середньою геометричною і найбільш точно відображають момент переваги споживачів у виборі продукції певного виробника та конкурентну позицію сільськогосподарських підприємств на цільовому аграрному ринку.

Такий підхід є принципово важливим для обґрунтування базової стратегії та механізмів її формування і реалізації. Одним з аспектів вибору стратегії та обґрунтування напрямків і програми її реалізації є ефективне використання впливу окремих факторів на підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Стратегія як інструмент комплексної моделі, як процес фактично формує принципи та правила, а як результат є певною логікою поведінки підприємства, що визначає напрями розвитку на основі альтернати. Результатами реалізації стратегій, мають стати досягнення ними високих науково-технічних рівнів, зростання ефективності виробництва, а отже, і бізнесу, якісно кращих рівнів ресурсозбереження й екологізації діяльності.

Правильно обрана та адекватно змістовно наповнена стратегія, як певний стратегічний набір усіх рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства, є запорукою тривалого успіху будь-якого підприємства, засобом забезпечення його конкурентоспроможності та конкурентостійкості. Цьому має слугувати чітка типологізація та детальна декомпозиція стратегії за різними складовими, яка демонструє її місце в структурі стратегічного набору підприємства та системі забезпечення його конкурентоспроможності, доступна і зрозуміла методика формування та верифікації її альтернатив і, нарешті, відбір серед них найбільш придатних, тобто адекватних, альтернатив для реалізації у складі збалансованого портфеля стратегій.

Саме стратегія призначена для вирішення проблемних ситуацій під час управління змінами. У такому статусі стратегії підвищення конкурентоспроможності притаманні такі

ознаки, як взаємозв'язок і взаємодія всіх компонентів системи; цілісність, узгодженість та синхронність у часі; узгодженість із місією та цілями організації; адаптивність, гнучкість до змін середовища; автономність елементів; багатоаспектність; оновлення відповідно до змін середовища.

Якщо ж розглядати стратегію як сукупність методів конкуренції та ведення бізнесу [8], що обирає менеджмент підприємства для підвищення конкурентоспроможності та майбутньої прибутковості обраного виду діяльності, то можна сказати, що вона фактично є сукупністю економічних, мотиваційних, організаційних та інших засобів, методів і форм управління діяльністю конкретного об'єкта управління на підприємстві з метою одержання економічних результатів від цієї діяльності найоптимальнішим шляхом.

Стратегія розробляється у формі збалансованого стратегічного портфеля стратегічних альтернатив бізнесової поведінки підприємства, спрямованої на підвищення його конкурентоспроможності.

Залежно від ринкової ситуації, умов середовища функціонування, рівня конкурентних переваг, методів конкурентного суперництва сільськогосподарське підприємство обирає відповідну модель поведінки, що визначається стратегією розвитку, орієнтованою на забезпечення конкурентоспроможності і стійких конкурентних переваг. Вибір стратегії забезпечення конкурентоспроможності можна здійснювати за взаємозв'язком стадій економічного розвитку (початкова, розвиваюча, конкурентоспроможна, інвестиційна) сільськогосподарських підприємств і їх стратегічних типів, використовуючи багатовимірний простір.

Список використаних джерел

1. Гудзь О. Є. Формування та механізм реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства / О. Є. Гудзь, О. С. Степасюк / Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес» / Редкол.: Д. О. Мельничук (відп. ред.) та ін. — К.: НУБіП України, 2011. — Вип. 168. — Ч. 1. — С. 194—203.
2. Гуророва І. В. Фактори, що формують конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств / І. В. Гуророва // Вісн. СНАУ. Сер. Економіка та менеджмент. — 2008. — № 7/2 (30). — С. 94—98.
3. Доц Д. Ю., Ліпінський В. М. Стратегічне забезпечення конкурентоспроможності підприємства // Наук. Вісник НЛТУУ: Зб. наук.-техн. пр. — Львів: НЛТУУ, 2007. — Вип. 17.5. — С. 136—138.
4. Лупак Р. Л. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин // Наук. Вісник НЛТУУ: зб. наук.-техн. пр. — Львів: НЛТУУ, 2010. — Вип. 20.6. — С. 248—252.
5. Мазур Н. А. Конкурентоспроможність виробництва сільськогосподарської продукції та основні напрями її підвищення / Н. А. Мазур, М. С. Місюк // Економіка АПК. — 2007. — № 2. — С. 123—127.
6. Прахалад К. К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К. К. Прахалад, В. Рамасвами; пер. з англ. М. Ставицького. — К.: Вид-во Олексія Капусти, 2005. — 258 с.

7. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська. — Тернопіль : Екон. думка, 2008. — 570 с.
8. Халімон Т. М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств / Т. М. Халімон / Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. — 2016. — Вип. 10. — Ч. 2. — С. 117—120.

References

1. Gudz O. Ie. Formation and Mechanism of Implementation of the Strategy for Managing the Competitiveness of the Agrarian Enterprise / O. Ie. Gudz, O. S. Stepasyuk / Scientific Bulletin of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. Series "Economics, Agrarian Management, Business" / Red. D. O. Melnichuk (ed.) And others. — K. : NUBiP of Ukraine, 2011. — Вуп. 168. — № 1. — P. 194—203.
2. Gutorova I. V. Factors forming the competitiveness of agricultural enterprises / Gutorova I. V. // Bulletin. SNAU Ser. Economics and Management. — 2008. — No. 7/2 (30). — P. 94—98.
3. Dots D. Iu., Lipinsky V. M. Strategic Provision of Enterprise Competitiveness // Scientific. Bulletin of NLTUU: Collection of scientific works-tech. works. — Lviv : NLTUU, 2007. — Issue 17.5. — P. 136—138.
4. Lupak R. L. The Economic Basis for Ensuring Competitiveness of an Enterprise in a Market Relationship // Scientific Bulletin of NLTUU: Collection of scientific works - tech. works. — Lviv : NLTUU, 2010. — Issue 20.6. — P. 248—252.
5. Mazur N. A. Competitiveness of agricultural production and main directions of its increase / N. A. Mazur, M. S. Masyuk // Economy of agroindustrial complex. — 2007. — No 2. — P. 123—127.
6. Prahalad K. K. Future of competition. Creating a unique value with clients / K. K. Prahalad; V. Ramashvami; English transl. by M. Stavitskyu. — K. : Publishing house of Olexiy Kapusta, 2005. — 258 p.
7. Tarnavska N. P. Enterprise Competitiveness Management: Theory, Methodology, Practice / N. P. Tarnavska. — Ternopil: Econ. opinion, 2008. — 570 p.
8. Khalimon T. M. Strategies for increasing the competitiveness of enterprises / T. M. Khalimon / Scientific bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy. — 2016. — Issue. 10. — Part 2. — P. 117—120.

Калюжная Е., Мирошниченко И., Черепнева А. Стратегии повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий

Рассмотрены теоретико-методологические и практические аспекты разработки стратегии конкурентоспособности предприятий. Осуществлен мониторинг существующих проблем в контексте реалий современной экономической науки и кризисных процессов экономического пространства. Доказана необходимость комплексного, стратегического обоснования перспектив ведения сельскохозяйственного производства. Исследована взаимосвязь между стратегиями конкуренции и способами получения конкурентных преимуществ, обоснованы методические подходы к разработке стратегии конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, рыночная среда, стратегии конкурентоспособности, стратегический набор, зоны роста.

Kaliuzhna O., Miroshnichenko I., Cherepn'ova A. Strategies for increasing competitiveness of agricultural enterprises

The theoretical-methodological and practical aspects of the development of the enterprise competitiveness strategy were studied. The monitoring of existing problems in the context of the realities of modern economic science and crisis processes in the economic space were monitored. The classification of competitive strategies is presented. The necessity of comprehensive, strategic substantiation of perspectives of agricultural production is proved. The methodical approaches to the development of the competitiveness strategy of enterprises are substantiated.

Planning for the development of the company's potential is carried out in the following areas: development of competitive products, introduction of advanced technology, improvement of production organization, automation of production processes, creation of new business units, restructuring of existing production, reduction of production resource costs, improvement of enterprise management, professional staffing, growth of production capacity enterprises, standardization and unification of products.

The strategy for increasing competitiveness is determined due to three points: as a way to achieve strategic goals; as a characteristic of the appointment and mission of enterprises in the market; as the chosen direction of development with the necessary resource potential for this. It is a system of successive actions of the company for achievement its strategic goals. The components of the strategy include strategic alternatives of development, funding priorities, responsible executives.

The strategy is intended to solve unsatisfactory situations during change management. In this status, the strategies of increasing competitiveness have such qualities-features as interconnection and interaction of all components of the system; integrity, consistency and synchronicity in time; consistency with the mission and goals of the organization; adaptability, flexibility to environment changes; autonomy of elements; multidimensionality; update according to environment changes.

Key words: competitiveness of the enterprise, competitive advantages, strategy of competitiveness, strategic set, market environment, growth zones.

Стаття надійшла до редколегії 01.12.2017

УДК 005.73:631.11

Лариса КАРАЩУК

кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент менеджменту організацій та права
Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: karashchuk.larisa@mail.ru

Ірина ШМІДТ

магістрантка Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: goolkim7@gmail.com

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЗМІН

У статті розглянуто тлумачення організаційної культури, її вплив на результативність діяльності підприємств, застосовано комплексний підхід до її дослідження та впровадження змін в організаційну культуру. Наведено моделі організаційної культури. Розглянуто результати дослідження за методиками Харісона-Стокса та Камерона-Куїнна на прикладі сільськогосподарського підприємства. Проведено зіставлення результатів дослідження за наведеними методиками. Запропоновано за умови виявлення негативного впливу організаційної культури на діяльність підприємства акцентувати увагу керівників підприємств на вдосконаленні організаційної культури, враховуючи постійну тенденцію змін зовнішнього середовища.

Ключові слова: організаційна культура, організація, результативність, модель Р. Харісона та Х. Стокса, модель К. Камерона та Р. Куїнна.

Один із факторів, який значно впливає на результативну діяльність будь-якої організації, визначає її адаптованість до змін зовнішнього середовища та внутрішню єдність, можливість витримувати конкуренцію та забезпечувати ефективну діяльність – її організаційна культура (ОК).

Організаційна культура є внутрішнім джерелом формування ділової репутації підприємства. Вона координує всю його діяльність з моменту зародження. Якщо порівняти підприємство з живим організмом зі своїми органами, системами, живленням та продуктами діяльності, то організаційна культура є духом організації. Тому не підлягає сумніву, що вона чинить величезний вплив на всю діяльність підприємства, його розвиток та досягнення економічних і соціальних цілей.

Відповідно до сказаного метою статті є викладення результатів дослідження організаційної культури сільськогосподарських пі-

дприємств, з використанням комплексного підходу, на прикладі сільськогосподарського підприємства ПАТ «Зелений Гай», Вознесенського району, Миколаївської області та окреслення шляхів впровадження змін в організації.

Вплив ОК на результати функціонування підприємства досліджували багато, як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Деякі зарубіжні вчені пов'язують ефективність діяльності підприємств з силою культури. Кожен автор при цьому виділяє свій набір елементів культури, якими повинні володіти успішні та ефективні підприємства. Так, Д. Коттер і Д. Хескет дотримуються погляду, що «розвинена організаційна культура підприємства підсилює координацію, контроль та єдність цілей підприємства з цілями працівників» [1]. Л. Аргоут вважає, що вона робить вплив на якість вироблених послуг або продуктів, а Д. Руссо особливо підкреслює вплив

на прибуток [2]. Вітчизняними вченими, які здійснювали дослідження з даної теми, є: М. М. Баб'як, Є. Н. Коренєв, І. В. Мажура [3], О. П. Дяків, В. М. Островерхов та М. В. Іванюк [4]. Проте залишається потреба в з'ясуванні впливу, конкретних факторів та складових організаційної культури на розвиток та результативність підприємства.

Організаційна культура орієнтована на внутрішнє середовище і проявляється, перш за все, і головним чином, в організаційній поведінці співробітників. Сюди слід віднести стійкість, ефективність та надійність внутрішньосистемних організаційних зв'язків; дисципліну і культуру їх виконання; динамізм й адаптивність до нововведень в організації; загальноприйнятий стиль управління, заснований на співпраці, активні процеси позитивної самоорганізації та багато іншого, що проявляється в корпоративній поведінці працівників відповідно до прийнятих норм і визнаних цінностей, які об'єднують інтереси окремих людей, груп та організації в цілому.

Е. Шейн дає наступне визначення культури організації: «Організаційна культура це інтегрований набір базових уявлень, які дана група винайшла, випадково розкрила, запозичила або досягла будь яким іншим шляхом в результаті спроб, вирішення проблем адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, які досить ефективно послужили організації, щоб бути визнаними, дієвими й гідними закріплення і передачі новим поколінням членів організації» [5].

Т. О. Соломанідіна розглядає ОК через введене нею поняття соціально-духовного поля компанії. Воно формується під впливом матеріальних і нематеріальних, явних та прихованих, усвідомлюваних і неусвідомлюваних процесів і явищ, що визначають єдність філософії, ідеології, цінностей, підходів до вирішення проблем і поведінки персоналу компанії. Усі ці явища, процеси та практики дозволяють організації просуватися до успіху [6].

Досить цікавий погляд на ОК у Г. Моргана, він визначає культуру у метафізичному розумінні як один із засобів здійснення організаційної діяльності за допомогою використання мови, фольклору, традицій та інших способів передачі основних цінностей,

переконань, ідеологій, які спрямовують діяльність підприємств [7].

Існує багато визначень організаційної культури. Проте більшість дослідників сходяться на думці, що культура являє собою складну композицію важливих припущень, прийнятих і поділваних усіма членами організації. Для пояснення структури ОК, внутрішніх процесів, які відбуваються в організації та їх впливів на управлінські практики розроблено багато культурних моделей. Їх різноманіття пояснюється різними підходами дослідників до самого поняття ОК та мети, заради якої модель створювалась. Нас цікавили ті моделі, які мають практичне значення і дозволяють вивчити культурні особливості та розробити програму зміни ОК з метою підвищення результативності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Розглянемо декілька моделей організаційної культури:

Модель К. Камерона і Р. Куїнна. Ця модель та відповідна до неї методика дослідження, ґрунтуються на класифікації ОК за значеннями двох шкал: 1) стабільність та контроль проти гнучкості та дискретності, 2) внутрішня орієнтація й інтеграція проти зовнішньої орієнтація та диференціації. При цьому, автори методики виділили чотири базових типи ОК: кланову, адхократичну, ринкову та ієрархічну. Завдяки цій методиці можна отримати профіль не тільки існуючої культури, а й бажаної, при цьому може бути виявлено бачення нової культури, якій віддається перевага різними групами співробітників та керівників, а також розбіжності існуючої культури і тієї, яка сприймається як найбільш корисна і комфортна [8, 67].

Модель Р. Харрісона та Х. Стокса сконцентрована на тому, як люди ставляться один до одного, які їх життєві цінності, як вони мотивовані на виробництво, як використовують владу в організації. Ці речі є основними, з усього, про що думає більшість людей, коли вони говорять про культуру своєї організації. Будь-яка організація має комбінацію з чотирьох основних ОК: культура орієнтована на владу; рольова культура; культура орієнтована на досягнення та орієнтована на підтримку. Кожна з культур спонукає до різної поведінки і

ґрунтується на різних людських цінностях. Кожна з них включає в себе унікальний спосіб прийняття рішень, характерний для неї спосіб мотивації людей до праці, типовий стиль управління, а також набір базових цінностей і переконань про роботу і про людську природу. Чотири культури лише частково сумісні одна з одною, і вигоди від однієї культури можуть бути досягнуті тільки за рахунок деяких вигод від інших культур [9, 13].

Багаторічні дослідження ОК показали, що для більш повного розуміння культурних особливостей та розробки системи дій для введення організаційно-культурних змін, недостатньо використовувати одну з моделей. Тільки їх поєднання дозволяє вирішити проблеми пов'язані з внесенням змін в організаційно-культурне поле [10; 11; 12; 13; 14].

Наведемо результати діагностики та вимірювання організаційної культури сільськогосподарського підприємства ПАТ «Зелений Гай», Вознесенського району, Миколаївської обл. за методикою К. Камерона та Р. Куїнна (рис. 1).

Критеріями оцінювання є: тип культури, відмінність між наявною та бажаною культурами, сила культури та її узгодженість. Аналіз здійснюється за усередненою рамковою конструкцією та її окремими ключовими вимірами. До них відносяться рамкові конструкції, що характеризують найважливіші характеристики організації, лідерство, управління найманими працівниками, єднальна суть організації, стратегічні цілі та критерії успіху (рис. 2).

Тип культури. У даному підприємстві домінує ринково-бюрократичний тип ОК. Підприємство фокусується на внутрішній інтеграції та зовнішній диференціації в поєднанні з необхідною стабільністю та контролем.

Відмінність ОК. Відмінність між баченням організації та її нинішнім станом особливо видно в клановому та адхократичному квадрантах:

- у найважливіших характеристиках наразі переважає ринкова культура, на думку респондентів бажано розвивати турботу про людей та інноваційність, через збільшення кланової та адхократичної складових культури;
- в лідерстві домінує ринково-бюрократичний стиль, що дозволяє керівникові орієнтувати працівників на стабільно

високі результати трудової діяльності, у бажаній рамковій конструкції зосереджується увага на розвитку новаторства та гнучкості організації;

- у рамковій конструкції управління найманими працівниками превалює ринково-бюрократичний тип культури, проте працівники вважають за необхідне розвивати заохочення, однастайність та участь в прийнятті рішень;
- в єднальній сутності організації, наразі, переважає бюрократично-ринковий тип культури, втім респонденти вважають, що необхідно розвивати відданість справі, взаємну довіру, традиції та прихильність до вдосконалення;
- в стратегічних цілях домінує ринково-бюрократична культура, однак, працівники схильні розвивати гуманний розвиток, високу довіру та відкритість;
- в критеріях успіху переважає бюрократично-ринковий стиль, що
- відповідає стратегічним цілям, бажано зосередити увагу на розвитку стабільності, контролю та нових ресурсах.

Сила культури. Найбільш сильний у підприємстві ринково-бюрократичний тип культури, оскільки воно спрямоване на результати, виконання поставлених цілей, контроль, чітку організацію, підтримання планового ходу діяльності та стабільність.



Рис. 1. Рамкова конструкція загального стану ОК сільськогосподарського підприємства ПАТ «Зелений Гай», Вознесенського району, Миколаївської обл.

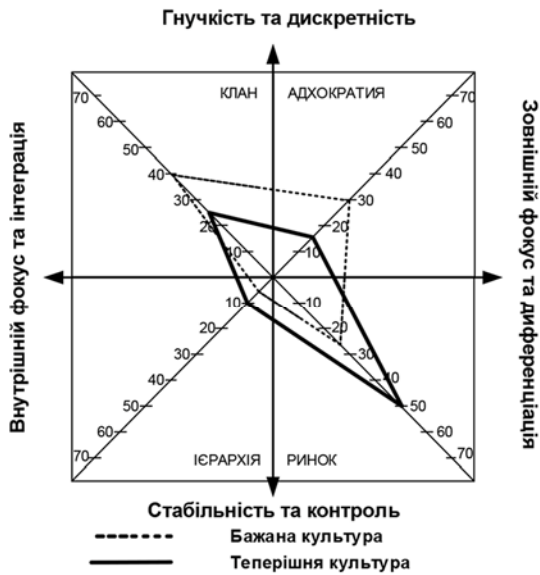


Рис. 2.1 Найважливіші характеристики ОК



Рис. 2.2 Лідерство

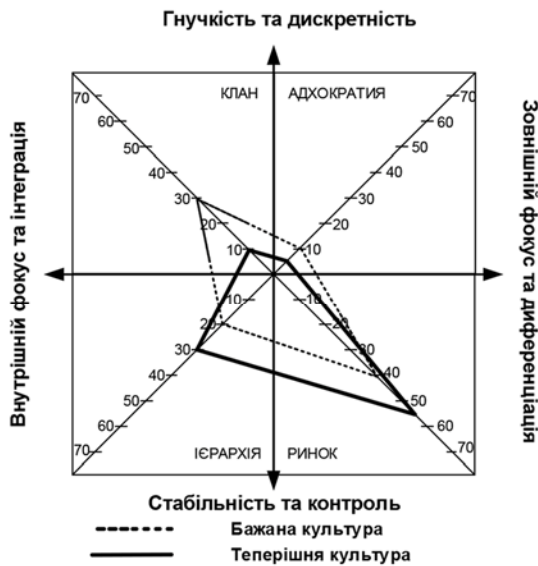


Рис. 2.3 Управління найманими працівниками



Рис. 2.4 Єднальна суть організації



Рис. 2.5 Стратегічні цілі



Рис. 2.6 Критерії успіху

Рис. 2. Рамкові конструкції організаційної культури СГ ПАТ «Зелений Гай», Вознесенського району, Миколаївської обл. за окремими ключовими вимірами

Узгодженість культури. Узгодженість відображено у табл. 1.

Таблиця 1

Узгодженість культурних компонентів

| Діаграма | Найбільш виражені квадранти |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| 1. Найважливіші характеристики | Ринкова культура |
| 2. Лідерство | Ринково-бюрократична культура |
| 3. Управління найманими працівниками | Ринково-бюрократична культура |
| 4. Єднальна сутність організації | Бюрократично-ринкова культура |
| 5. Стратегічні цілі | Ринково-бюрократична культура |
| 6. Критерії успіху | Бюрократично-ринкова культура |

За даними таблиці 1 видно, що тип культури рамкових конструкцій лідерства, управління найманими працівниками та стратегічних цілей, повністю збігаються, в рамкових конструкціях єднальної суті організації та критеріїв успіху – значна бюрократично-ринково культура, в найважливіших характеристиках – ринкова культура. В наслідок цього, загальний результат за шістьма діаграмами дав нам ринково-бюрократичну культуру, що говорить про узгодженість наведених діаграм в цілому.

Наступним кроком нашого дослідження стало вивчення ОК досліджуваного підприємства за методикою Р. Харрісона, Х. Стокса (рис. 3).

За результатами другого етапу дослідження можна зробити висновок, що в сільськогосподарському підприємстві ПАТ «Зелений Гай» переважає рольова орієнтація вона має 50 балів, наступна найбільш домінуюча це орієнтація на досягнення 39 балів, за нею з різницею у 2 бали йде орієнтація на владу і останнє на чому орієнтується підприємство – це підтримка 24 бали.

Рольова орієнтація. Забезпечує стабільність, справедливість і ефективну роботу. Структури і системи дають захист підлеглим і стабільність організації. Обов'язки та винагороди ролей членів організації ретельно визначені, як правило, в письмовій формі, і є предметом явного або неявного контракту

між організацією і людиною. Люди виконують певні функції, щоб отримати певні винагороди.

Орієнтація на досягнення. Досліджувана організація з рольової орієнтацією культури залежать від використання зовнішніх заохочень і покарань для мотивації людей. Члени організації вкладають особисту енергію в обмін на винагороду. Це означає, що організація має в своєму розпорядженні тільки ту частину особистої енергії кожної людини, яку він або вона бажає обміняти на зовнішні винагороди, пропоновані організацією. Проте, багатьом людям подобається їх робота, вони хочуть внести гідний внесок в розвиток суспільства, і отримують задоволення від взаємодії з колегами.

Орієнтація на владу. Лідерство властиве особистості лідера і спирається на його здібності, готовність керувати заохоченнями та покараннями. Люди в організації, мотивовані заохоченнями і покараннями, а також бажанням бути пов'язаними з сильним лідером.

Орієнтація на підтримку. Люди разом відзначають свята. Вони не тільки пишаються своїми досягненнями в роботі, але й визнають такі особисті віхи, як просування по службі, вихід на пенсію, дні народження та ювілеї.

Наступним кроком нашого дослідження стало зіставлення результатів дослідження за методиками Харрісона-Стокса та Каме-рона-Куїнна.

В дослідженому сільськогосподарському підприємстві ПАТ «Зелений Гай» відповідно

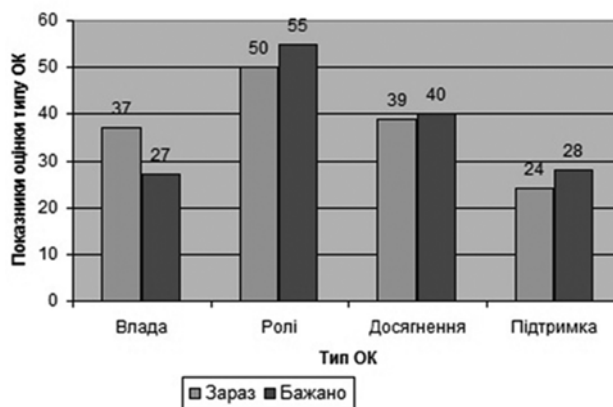


Рис. 3. Діагностика та вимірювання ОК за методикою Р. Харрісона та Х. Стокса у сільськогосподарському підприємстві ПАТ «Зелений Гай», Вознесенського району, Миколаївської обл.

до методик Р. Харрісона та Х. Стокса переважають рольова культура та культура досягнень, а відповідно до методики К. Камерона та Р. Куїнна – ринково-бюрократична культура. Орієнтація на роль повністю збігається з бюрократичним стилем культури, оскільки спрямовані на стабільність, контроль та ефективну роботу організації. Організаційна культура орієнтована на досягнення зіставляється з ринковим стилем, тому що головною її турботою є результативність діяльності підприємства та виконання поставленого керівництвом завдання. Це говорить про узгодженість результатів дослідження за використаними методиками.

Організаційна культура безпосередньо впливає на ефективність діяльності підприємства і забезпечує досягнення її головної мети – забезпечення самоорганізації соціально-економічної системи за допомогою персоналу, підвищення трудового потенціалу підприємства.

Результати оцінки організаційної культури слугують підґрунтям для прийняття управлінських рішень. А саме: у випадку негативного впливу ОК або відсутності будь-якої суттєвої підтримки стратегії з її боку, необхідним є здійснення змін з урахуванням її слабких місць, тобто тих рис організаційної культури, які можуть заважати реалізації обраної стратегії організації.

Позитивний вплив на персонал організації, його діяльність може надавати тільки сильна культура, ідейну складову якої сприймає і поділяє більша частина співробітників організації.

За умови виявлення позитивного впливу організаційної культури на діяльність підприємства доцільним є обрання шляху її підтримки та розвитку. Тому ми пропонуємо акцентувати увагу керівників підприємств саме на вдосконаленні організаційної культури, враховуючи постійну тенденцію змін зовнішнього середовища.

Організаційна культура відіграє роль потужного ресурсу розвитку організації. Здійснюючи підтримку стратегії, вона стає рушійною силою організації, яка може забезпечити довгострокові конкурентні переваги.

Таким чином, ОК є нематеріальним чинником розвитку підприємства. Її вплив на діяльність підприємства підтверджується дослідженнями зарубіжних, вітчизняних фахівців та діяльністю успішних підприємств. Хоча і існують загальні підходи до впровадження змін організаційної культури, проте кожне окреме підприємство має свої унікальні фінансові, виробничі, кадрові можливості. Зовнішнє середовище прямої та непрямої дії здійснює різні за своєю спрямованістю та силою впливи. Тому для кожного підприємства має розроблятися своя програма впровадження змін.

Список використаних джерел

1. Kotter J. P. *Corporate Culture and Performance* / J. P. Kotter, L. Heskett — New York : Free Press, 1992. — 224 p.
2. Осовська Г. В. *Основи менеджменту* / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. — К. : Кондор, 2008. — 664 с.
3. Воронкова А. Е. *Корпорації: управління та культура [монографія]* / А. Е. Воронкова, М. М. Баб'як, Є. Н. Коренев та ін.; [за ред. А. Є. Воронкової]. — Дрогобич : Вимір, 2006. — 367 с
4. Дяків О. П. Особливості формування корпоративної культури та її вплив на розвиток трудового потенціалу підприємства / О. П. Дяків, В. М. Островерхов // *Теорія і практика управління соціальними системами*. — 2011. — № 2. — С. 65–72.
5. Шейн Э. Х. *Организационная культура и лидерство* / Э. Х. Шейн; под ред. В. А. Спивака; пер. с англ. — СПб. : Питер, 2002. — 336 с.
6. Соломанидина Т. О. *Организационная культура компании* / Т. О. Соломанидина — М. : ООО Журнал «Управление персоналом», 2003. — 456 с.
7. Абрамова С. Г. *О понятии «корпоративная культура»* / С. Г. Абрамова, И. А. Костенчук // *Организационное консультирование как ресурс развития общества, государства, политики и бизнеса: Тезисы научно-практической конференции*. — М. : Б.и., 1995. — С. 29–33.
8. Cameron K. S. *Diagnosing and Changing Organizational Culture : Based on the Competing Values Framework* / K. S. Cameron, R. E. Quinn. ¾ San Francisco, CA : Jossey-Bass, 2006. ¾ 242 p.
9. Harrison R. *Diagnosing Organizational Culture* / R. Harrison, H. Stokes — San Diego, CA Pfeiffer & Co., 1992 — 32 p.
10. Карашук Л. М. Узгодженість стратегії та організаційної культури як умова підтримки стратегічних змін в організації / Л. М. Карашук // *Науковий вісник МНУ ім. В. О. Сухомлинського. Економічні науки : Збірник наукових праць*. — Миколаїв, 2016. — № 2 (7) — С. 45 — 50.
11. Карашук Л. М. Дослідження організаційної культури сільськогосподарських підприємств / Л. М. Карашук, Я. О. Полоз // *Науковий вісник МНУ ім. В. О. Сухомлинського. Економічні науки : Збірник наукових праць*. — Миколаїв, 2015. — № 1 (4) — С. 42 — 47.
12. Карашук Л. М. Вплив організаційної культури на творчість та інновації у сільськогосподарських підприємствах України / Л. М. Карашук // *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Економіка : Збірник наукових праць*. — Ужгород, 2013. — № 1 (38) — С. 157 — 164.
13. Карашук Л. М. *Организационная культура и стратегия организации* / Л. М. Карашук // *Innowacyjność i przedsiębiorczość w warunkach kryzysu*. — Lublin: Wydawnictwo KUL, 2013. — 467 с., С. 319–323.

References

1. Kotter J. P. Corporate Culture and Performance / J. P. Kotter, L. Heskett — New York : Free Press, 1992 — 224 p.
2. Osovskaya G. V. Basics of Management / G. V. Osovskaya, O. A. Osovsky. — K. : Condor, 2008. — 664 p.
3. Voronkova A. E. Corporation: Management and Culture [Monograph] / A. E. Voronkova, M. M. Babiak, E. N. Korenev, I. V. Mazhura — Drohobych : Vymir, 2006. — 367 p
4. Dyakiv O. P. Features of formation of corporate culture and its influence on the development of the enterprise's labor potential / O. P. Dyakiv, V. M. Ostroverkhov // The theory and practice of social systems' management. — 2011. — No. 2. — P. 65–72.
5. Shane E. H. Organizational Culture and Leadership / E. H. Shane; ed. V.A.Spiwaka; per. from english — St. Petersburg : Peter, 2002. — 336 p.
6. Solomannidina T. O. Organizational Culture of the Company / T. O. Solomannidina — M. : Journal «Personnel Management», 2003. — 456 p.
7. Abramova S. G. About the notion of «corporate culture» / S. G. Abramova, I. A. Kostenchuk // Organizational consulting as a resource for the development of society, state, politics and business. — Moscow : B.I., 1995. — P. 29 — 33.
8. Cameron K. S. Diagnosing and Changing Organizational Culture : Based on the Competing Values Framework / K. S. Cameron, R. E. Quinn. ¾ San Francisco, CA : Jossey-Bass, 2006. ¾ 242 p.
9. Harrison R. Diagnosing Organizational Culture / R. Harrison, H. Stokes — San Diego, CA Pfeiffer & Co., 1992 — 32 p.
10. Karashchuk L. M. Consistent strategy and organizational culture as a condition of support for strategic changes in the organization / L. M. Karashchuk // Scientific Bulletin MNU named after V. O. Sukhomlynsky. Economic sciences: Collection of scientific works. — Mykolayiv, 2016. — No. 2 (7) — P. 45 - 50.
11. Karashchuk L. M. The study of organizational culture of agricultural enterprises / L. M. Karashchuk, Y. O. Poloz // Scientific Bulletin MNU named after V. O. Sukhomlynsky. Economic sciences: Collection of scientific works. — Mykolayiv 2015. — No 1 (4) — P. 42–47.
12. Karashchuk L. M. Influence of organizational culture on creativity and innovation in agricultural enterprises of Ukraine / L. M. Karashchuk // Scientific Bulletin Uzhgorod National University. Series : Economy. Collection of scientific works. — Uzhhorod, 2013. — No 1 (38) — P. 157–164.
13. Karashchuk L. M. Organizational culture and organization strategy / L. M. Karashchuk // Innovation and entrepreneurship in a crisis. — Lublin: Wydawnictwo KUL, 2013. — 467 p., P. 319–323.

Карашчук Л. Н., Шмидт И. В. Организационная культура сельскохозяйственных предприятий: исследование и внедрение изменений

В статье рассмотрено толкование организационной культуры, ее влияние на результативность деятельности предприятий, применен комплексный подход к ее исследованию и внедрению изменений в организационную культуру. Рассмотрены модели организационной культуры. Представлены результаты исследования по методикам Харрисона-Стокса и Камерона-Куинна на примере сельскохозяйственного предприятия. Проведено сопоставление результатов исследования по этим методикам. Предложено, при обнаружении негативного влияния организационной культуры на деятельность предприятия, акцентировать внимание руководителей предприятий на совершенствование организационной культуры, учитывая постоянную тенденцию изменений внешней среды.

Ключевые слова: организационная культура, организация, результативность, модель Р. Харрисона и Х. Стокса, модель К. Камерона и Р. Куинна.

Karashchuk L. M., Shmidt I. V. Organizational culture of agricultural enterprises: research and implementation of changes

Organizational culture is focused on the internal environment and manifests itself, above all, mainly in the organizational behavior of employees. This should include the sustainability, efficiency and reliability of intra-system organizational relationships; discipline and culture of their implementation; dynamism and adaptability to innovations in the organization; a common style of management based on cooperation, active processes of positive self-organization, and much more that manifests itself in the corporate behavior of employees in accordance with accepted norms and recognized values that unite the interests of individuals, groups and organizations as a whole. The purpose of the article is to present the results of research on the organizational culture of agricultural enterprises, using a comprehensive approach, for example, of an agricultural enterprise. The results of the study by the method of K. Cameron and R. Quinn are an analysis carried out by the averaged frame structure and its individual key dimensions. These include frameworks that characterize the most important characteristics of the organization, leadership, management of employees, the joint nature of the organization, strategic goals and criteria for success. The results of the research by R. Harrison and H. Stokes are a combination of four basic organizational cultures: a culture oriented toward power; role culture; culture is geared towards achievement and focused on support. The next step of our study was to compare the results of the study using the Harrison-Stokes and Cameron-Quinn techniques. Due to the results of the study, organizational changes can be made.

Стаття надійшла до редколегії 15.11.2017

УДК 658.012.32

КАТЕРИНА КАЮЧКІНА

*здобувач вищої освіти факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: ekaterinakauchkina@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ БЕРЕЗАНСЬКОГО РАЙОНУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Управління маркетинговою діяльністю відіграє суттєве значення для розвитку та ефективної діяльності аграрного підприємства. Саме ефективна робота в сфері управління маркетинговою діяльністю підвищить конкурентоспроможність агропідприємства, розширить його можливості виходу на нові ринки, зумовить збільшення обсягу продажу продукції та зростання прибутку. По інерції, багато підприємств не звертає увагу на важливість такої складової як управління маркетингом, що в подальшому негативно відображається на їх економічних показниках.

У статті досліджуються основні особливості управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств Березанського району в умовах євроінтеграції. Визначено вагомість дослідження питання управління маркетинговою діяльністю, що є необхідним не лише для отримання прибутку, а й для того, щоб бути конкурентоспроможними на ринку. Обґрунтовано необхідність використання комплексного підходу маркетингу. Визначено доцільність використання інтернет ресурсів для підприємства. Проаналізовано рівень управління маркетинговою діяльністю на ПСП "Чапаєвське" Березанського району, Миколаївської області та надано пропозиції щодо його удосконалення.

Ключові слова: управління маркетинговою діяльністю, аграрні підприємства, євроінтеграція, Березанський район, Миколаївська область, комплекс маркетингу.

Одним із головних завдань управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств є запровадження ефективного управління тими видами діяльності на підприємстві, які безпосередньо стосуються виробництва та реалізації продукції через систему збуту до кінцевого споживача.

Поняття маркетинг дуже поширене у світі. Маркетинг — соціальний і управлінський процес, за допомогою якого окремі особи і групи осіб задовольняють свої нестатки і потреби завдяки створенню товарів і споживчих цінностей і обміну ними [1, 14]. Внаслідок еволюції в маркетинговій діяльності змінювалась сутність поняття, його функції, завдання та головні цілі.

Внески у дослідження маркетингової діяльності зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-економісти. Серед українських вчених-маркетологів над даною проблемою працювали В. Андрійчука, П. Березівський,

А. Вовчак, В. Збарський, С. Захарін, В. Котков, П. Саблук, Д. Олійник, Г. Черевко, М. Шульський, В. Юрчишин та інші.

У зарубіжній літературі цій темі присвячені праці таких вчених, як: Г. Амстронг, І. Ансофф, Д. Карич, Ф. Котлер, Д. Сондерс, Ричард Л. Колз, М. Малік та багато інших.

Метою нашого дослідження є визначення особливостей в організації управління маркетинговою діяльністю в умовах євроінтеграції та надати рекомендації щодо управління маркетинговою діяльністю на аграрних підприємствах в цих умовах.

Управління маркетингом в аграрних підприємствах є невід'ємною частиною, що бере участь в управлінні підприємницькою діяльністю. В умовах ринкової економіки управління маркетинговою діяльністю для підприємств, що мають за мету не тільки отримати прибуток сьогодні, а бути й далі конкурентоздатними та вийти на Європейський ринок є достатньо актуальним.

Найбільш поширене визначення, що запропонували науковці – аналіз, планування, реалізація і контроль за виконанням програм, спрямованих на створення, підтримку і розширення вигідних відносин з цільовими покупцями для досягнення цілей організації [2, 42].

Особливості управління маркетинговою діяльністю в агропідприємствах базуються на основних принципах управління, на яких і виконується робота маркетингової служби, а саме: орієнтація на потенційного споживача, гнучкість, адаптивність, спрямованість на перспективу, вплив на споживача, комплексність, системність, свобода споживача та виробника, обмеження можливого збитку, задоволення першочергових потреб, інноваційність, економічна ефективність, навчання, інформування споживача та його безпосередній захист. Саме вищезазначені принципи визначають той напрям маркетингової діяльності, що буде результативним для підприємства.

Не менш важливими особливостями управління маркетинговою діяльністю в аграрних підприємствах є:

- здатність ефективно функціонувати на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- спроможність продукції даного підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією;
- отримання підприємством конкурентних переваг на основі продукції відповідної якості.

З огляду вищесказаних особливостей розвитку маркетингової діяльності варто зауважити, що саме посилення інтеграційних процесів сприятиме поліпшенню ситуації для агровиробників. Саме таким чином відкриваються нові кордони та перспективи поступового освоєння ринків країн ЄС, так і підвищення рівня якості, безпечності, екологічних характеристик української продукції АПК, покращення стану продовольчої безпеки держави.

Україна має значні можливості для розвитку аграрного сектора та перетворення його у високоефективну сферу економіки. Сприятливі ґрунтово-кліматичні умови, родючі землі сприяють подальшому його розвитку, отриманню врожаїв сільськогосподарських культур в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування

експортного потенціалу. Тому однією із найбільш перспективних сфер економіки України вважається агропромисловий комплекс.

Дослідимо процес управління маркетинговою діяльністю на прикладі типового господарства Березанського району ПСП "Чапаєвське", що розташоване в селі Щасливе (стара назва Чапаївка) Березанського району Миколаївської області. Дане господарство спеціалізується на вирощуванні зернових та зернобобових й олійних культур.

Березанський район розташований на південному заході Миколаївської області біля узбережжя Чорного моря. Територія району становить 1,38 тис. км². Відстань від обласного центру (м. Миколаїв) – 60 км. У районі 1 селище міського типу і 49 сільських населених пунктів. Район межує з Одеською областю, Миколаївським, Веселинівським та Очаківським районами Миколаївської області. Станом на 01.12.2016 рік наявного населення становить 23,2 тис. осіб.

Село Щасливе розташоване на півночі від районного центру. Зв'язок з районним та обласним центрами здійснюється по асфальтованій дорозі. Для товаровиробників Миколаїв та Березанка є основним центром збуту продукції. Чинниками, що сильно впливають на управління маркетинговою діяльністю є віковий склад працівників, рівень їх освіти, матеріальне та моральне стимулювання, що позначається на відношенні до роботи [3, 74–81].

Розглянемо та проаналізуємо організаційну структуру на ПСП "Чапаєвське". Штат працівників складають: директор підприємства, заступник директора, механік, головний бухгалтер, бухгалтер, завідувач господарства та сезонні наймані працівники для додаткових робіт. Схематично це має наступний вигляд (рис. 1).

Підприємство не має маркетингового відділу, а так як успішна діяльність підприємства залежить від уміння швидко пристосуватися до зовнішніх умов, то управління не встигає за тими змінами, що проходять, що спричиняє занепад підприємства. В ПСП "Чапаєвське" доцільно створити відділи постачання та маркетингу та контролю за якістю продукції. Так як робота є сезонною, ми можемо залучати працівників на відповідний термін.

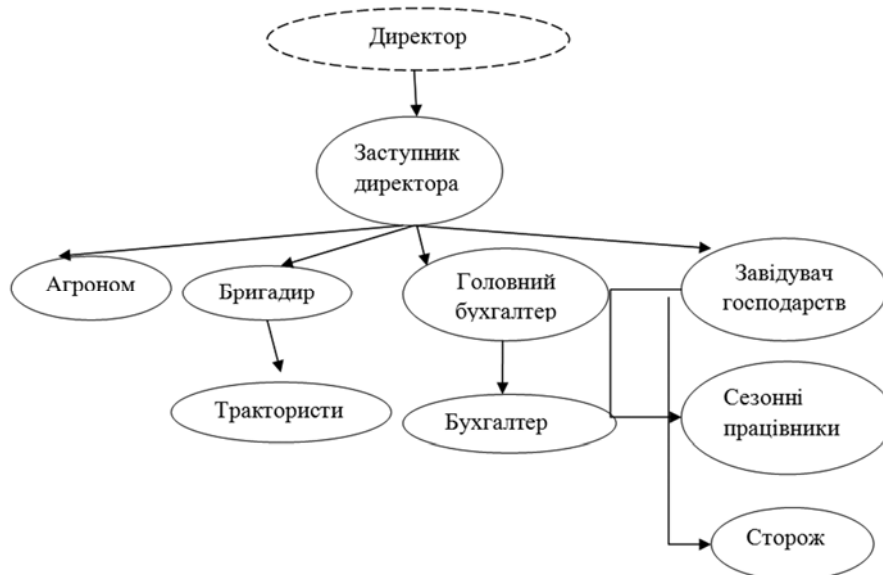


Рис. 1. Лінійно-функціональна організаційна структура у ПСП «Чапаєвське»

Розглянемо детально як саме має виглядати організація управління маркетинговою службою на агропідприємстві.

Перед тим як впроваджувати певні інноваційні технології, необхідно оцінити свої ресурси, трудовий потенціал, матеріальне забезпечення. Особливостями управління маркетинговою діяльністю на агропідприємствах є те, що співробітники служби маркетингу повинні вміти вибирати вигідні ринки, аналізувати ринкову ситуацію, готувати рекомендації та рекламні повідомлення про випуск нового виду продукції і прогнозувати ринки, розробляти стратегію, тактику торгівлі, забезпечувати основні вимоги до асортименту, визначати цінову і збутову політику господарства та контролювати її здійснення.

В загальному управлінні товарним асортиментом здійснюється недостатньо ефективно та цілеспрямовано. На нашу думку, голов-

ною причиною цього є недостатній рівень кваліфікації наявних працівників, відсутність системної організації маркетингової діяльності, відсутність окремого маркетингового підрозділу.

Особливостями в управлінні маркетинговою діяльністю є наявність найважливішого комплексу маркетингу – реклама. На досліджуваному підприємстві не займаються рекламою. Керівництву доцільно створити веб сайт підприємства на просторах інтернету, на сторінках якого буде викладена інформація про нього: реквізити засновників, адреса та контактні дані, асортимент продукції, ціна, умови поставки, можливі знижки тощо. У сучасному світі, де рівень інформатизації та автоматизації на високому рівні, саме Інтернет простір є основним методом збору інформації. Таким чином інформованих про ПСП "Чапаєвське" зростає в рази.

Таблиця 1

Система підрозділів ПСП «Чапаєвське», які здійснюють окремі функції з управління товарною політикою

| Підрозділ | Функції, що виконуються |
|-------------------------------------|--|
| Відділ постачання та маркетингу | <ul style="list-style-type: none"> – пошук потенційних споживачів та забезпечення збуту виготовленої продукції; – дослідження рівня конкурентоздатності продукції; – своєчасне забезпечення виробництва необхідними матеріалами, сировиною та комплектуючими |
| Відділ контролю за якістю продукції | <ul style="list-style-type: none"> – координація робіт з досягнення належного рівня якості на всіх стадіях життєвого циклу продукції; – координація діяльності мережі цехів на предмет якісної розфасовки та упакування; – визначення витрат спільно із комерційним підрозділом, які виникають через виготовлення неякісної продукції |



Рис. 2. Функціональна модель побудови служби маркетингу в сільськогосподарському підприємстві

Проаналізуємо економічну доцільність використання послуг інтернету для збуту основної продукції на досліджуваному підприємстві з використанням інформації з такого сайту, як Prom. ua.

Таблиця 2

Економічна доцільність використання електронних ресурсів для збуту основної продукції в досліджуваному підприємстві

| Продукція | Ціна реалізації на підприємстві, грн./т | Ціна реалізації через Інтернет ресурс, грн./т |
|---------------|---|---|
| Пшениця озима | 2492 | 5500 |
| Соняшник | 6848 | 9900 |

Виконуючи відповідні економічні розрахунки використовуючи форми підприємства та оцінюючи ціни на провідних сайтах ми отримали, що втрачена виручка становила 6 568,6 тис. грн. по пшениці озимій та 8 666,3 тис. грн. по соняшнику. Як би керівництво підприємства скористалося послугами інтернет ресурсу, то виручка становила би 14 499,1 тис. грн. та 12 527,4 тис. грн. відповідно.

Так, підприємство може отримувати більшу виручку, якщо буде орієнтуватися на ціни та продавати продукцію через Інтернет ресурси. Існують ще й інші позитивні моменти такого виду продажу, наприклад, економія на транспортних витратах. Доставка товару мо-

же здійснюватися такими шляхами: само – вивіз, послуги перевізників, новою поштою, де лівері тощо.

Одними із провідних сайтів, за допомогою яких можна реалізувати свою продукцію є: Prom.ua, OLX, AGRO Novator, AGROXY.COM тощо.

На базі досліджуваного підприємства ПСП "Чапаєвське" Березанського району Миколаївської області з'ясували, що ведення та управління маркетинговою діяльністю є важливим процесом, який потребує значної уваги з боку керівництва та держави. Саме управління маркетинговою діяльністю є важливим аспектом розвитку аграрного підприємства. Ефективні управлінські методи маркетингової діяльності забезпечують зростання рівня конкурентоспроможності підприємства, вихід з новими видами товарів на зовнішні та внутрішні ринки, збільшення прибутковості. Задля того, щоб успішно функціонувати в умовах євроінтеграції необхідно відповідати усім вимогам стандарту та в першу чергу усунути низку проблем.

Підприємствам необхідно організовувати таким чином маркетингову діяльність, щоб вона забезпечила: надійну, достовірну і своєчасну інформацію про кон'юнктуру ринку, структуру та динаміку конкретного попиту, смаки й уподобання покупців, цінову ситуацію, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування аграрного підприємства.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг. — М. : Вильямс, 2003. — С. 1200.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М. : Вильямс, 2001. — С. 165.
3. Слабковский Ю. Развитие маркетинга и его роль в экономическом росте / Ю. Слабковский // Экономика Украины. — № 5. — 2009. — С. 81.

References

1. Kotler F. Fundamentals of Marketing / F. Kotler., G. Armstrong. — M. : Williams, 2003. — P. 1200.
2. Kotler F. Fundamentals of Marketing. — M. : Williams, 2001. — P. 165.
3. Slabkovsky Y. Development of marketing and its role in economic growth / Yu. Slabkovsky // Economy of Ukraine. — No. 5. — 2009. — P. 81.

Каючкина Е. А. Особенности управления маркетинговой деятельностью аграрных предприятий Березанского района Николаевской области в условиях евроинтеграции

Управление маркетинговой деятельностью играет существенное значение для развития и эффективной деятельности аграрного предприятия. Именно эффективная работа в сфере управления маркетинговой деятельностью повысит конкурентоспособность агропредприятия, расширит возможности выхода на новые рынки, обусловит увеличение объема продаж продукции и росту прибыли. По инерции, многие предприятия не обращают внимание на важность такой составляющей как управление маркетингом, что в дальнейшем негативно отражается на их экономических показателях.

В статье исследуются основные особенности управления маркетинговой деятельностью аграрных предприятий Березанского района в условиях евроинтеграции. Определены значимость исследования вопроса управления маркетинговой деятельностью, что необходимо не только для получения прибыли, но и для того, чтобы быть конкурентоспособными на рынке. Обоснована необходимость использования комплексного подхода маркетинга. Определена целесообразность использования интернет-ресурсов на предприятии. Проанализирован уровень управления маркетинговой деятельностью на ПСП "Чапаевское" Березанского района Николаевской области и представлены предложения по его усовершенствованию.

Ключевые слова: управления маркетинговой деятельностью, аграрные предприятия, евроинтеграция, Березанский район, Николаевская область, комплекс маркетинга.

Kayuchkina K. Features of management of marketing activities of agrarian enterprises of Berezansky district of Mykolaiv region under conditions of European integration

Management of marketing activities is essential for the development and effective operation of the agrarian enterprise. It is the effective work in the field of management of marketing activities that will increase the competitiveness of agro enterprises, expand its ability to enter new markets, lead to an increase in sales of products and increase profits. By inertia, many businesses do not pay attention to the importance of such a component as marketing management, which subsequently negatively affects their economic performance.

The article deals with the main features of management of marketing activities of agrarian enterprises of Berezan district in terms of European integration. The significance of the study of the management of marketing activities, which is necessary not only for profit, but also in order to be competitive in the market, is determined. The necessity of using complex marketing approach is substantiated. The expediency of using Internet resources for the enterprise is determined. The level of management of marketing activity at PSP "Chapaevske" in Berezan district, Mykolaiv region was analyzed and suggestions for its improvement were analyzed.

Key words: management of marketing activity, agrarian enterprises, European integration, Berezan district, Mykolaiv region, marketing complex.

Стаття надійшла до редколегії 21.09.2017

УДК 334.72, 65.011.4

Іван КІЩАК

*доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна*

Тетяна ПОРУДЄЄВА

*кандидат економічних наук, доцент кафедри
менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: tanyapor@ukr.net*

Катерина ГЛУБОЧЕНКО

*кандидат наук з державного управління, старший викладач кафедри
менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: t_ekaterina@ukr.net*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

*У статті проаналізовано нинішній стан функціонування портового господарства України. Ви-
світлено основні проблеми функціонування та розвитку портової галузі. Сформульовано рекомен-
дації щодо розвитку морських портів країни.*

*Ключові слова: морський порт, розвиток, міжнародні перевезення вантажів, транспортна
інфраструктура держави, інвестиції.*

Транспортний комплекс є важливою складовою в структурі економічної системи будь-якої морської держави, у тому числі і України, попри те, що в останні десятиліття країна значно втратила свої морські позиції. Істотне скорочення конкурентоздатного флоту і значні втрати в судноремонтній і суднобудівельній індустрії перемістили акцент в море господарському комплексі України на морські торгові порти.

Дослідженню діяльності підприємств морського транспорту присвячено праці О. В. Собкевич, К. М. Михайличенко, А. В. Шевченко, В. М. Русан, Є. В. Белашов та ін. [1]. Однак у вказаних роботах завдання порівняння ефективності роботи державних і приватних підприємств в морських портах майже відсутнє, що зумовлює необхідність проведення подібного дослідження, що підкреслює його актуальність.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів розвитку морегосподарського комплексу України.

Законодавство про морські порти ґрунтується на Конституції України та складається з Кодексу торговельного мореплавства України, Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Бюджетного кодексу України, Податкового кодексу України, Земельного кодексу України, Водного кодексу України, законів України: “Про морські порти України”, “Про транспорт”, “Про природні монополії” та інших нормативно-правових актів. Закон України “Про морські порти України” регулює відносини у сфері портової діяльності, зокрема встановлює основи державного регулювання діяльності в морських портах, порядок будівництва, відкриття, розширення та закриття морських портів в Україні, порядок провадження на їх території

господарської діяльності, у тому числі надання послуг, визначає правовий режим об'єктів портової інфраструктури [2].

Важливим елементом розвитку морського транспорту в Україні стало схвалення «Транспортної стратегії України на період до 2020 року». У документі визначено, що метою Стратегії є визначення концептуальних засад формування та реалізації державної

політики щодо забезпечення стабільного та ефективного функціонування галузі транспорту, створення умов для соціально-економічного розвитку країни, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і рівня життя населення [3].

Поряд із цим «Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року» розроблена відповідно до Закону України

Таблиця 1

**Переробка вантажів стивідорними компаніями в морських портах України
(за січень – вересень 2016–2017 рр.), тис. тонн [4]**

| Показник | 2016 р. | 2017 р. | 2017 р. у % до 2016 р. |
|---------------------------------|------------|------------|------------------------|
| ВСЬОГО ВАНТАЖІВ | 96 709,20 | 97 629,07 | 101,0 |
| НАЛИВНІ | 7 930,61 | 8 236,74 | 103,9 |
| Нафта | 339,85 | 754,05 | 221,9 |
| Нафтопродукти | 1 683,74 | 1 315,59 | 78,1 |
| Олія | 3 212,59 | 4 242,44 | 132,1 |
| Хімічні | 2 645,12 | 1 876,87 | 71,0 |
| Інші наливні вантажі | 49,31 | 47,79 | 96,9 |
| СУХОВАНТАЖНІ СИПУЧІ | 67 659,01 | 70 952,13 | 104,9 |
| Вугілля | 4 327,91 | 7 254,84 | 167,6 |
| Кокс | 278,73 | 289,77 | 104,0 |
| Руда різна | 26 046,47 | 21 188,69 | 81,4 |
| Будівельні | 2 934,00 | 4 173,85 | 142,3 |
| Хімічні, мінеральні добрива | 1 639,45 | 768,94 | 46,9 |
| Цукор | 25,00 | 16,23 | 64,9 |
| Хлібні – всього | 27 405,13 | 30 668,58 | 111,9 |
| з них зерно | 26 794,04 | 29 612,98 | 110,5 |
| Інші сипучі вантажі | 5 002,32 | 6 591,23 | 131,8 |
| ТАРНО-ШТУЧНІ ВАНТАЖІ | 21 119,58 | 18 440,20 | 87,3 |
| Автотехніка й сільгосптехніка | 25,85 | 40,55 | 156,9 |
| Лісні вантажі | 496,83 | 325,55 | 65,5 |
| Чорні метали – всього | 12 915,77 | 10 533,31 | 81,6 |
| з них – чавун | 2 029,93 | 1 580,18 | 77,8 |
| - металопрокат | 8 964,05 | 7 118,74 | 79,4 |
| - брухт | 167,47 | 68,83 | 41,1 |
| - інші вантажі чорних металів | 1 754,32 | 1 765,56 | 100,6 |
| Хімічні та мінеральні добрива | 30,32 | 104,93 | 346,1 |
| Цемент в тарі | 1,10 | 1,40 | 127,3 |
| Пром.товари в ящиках і кіпах | 2,80 | 4,34 | 155,0 |
| Продовольчі вантажі – всього | 79,63 | 197,40 | 247,9 |
| з них – швидкопсовні вантажі | 38,97 | 38,55 | 98,9 |
| Контейнери, тонн | 6 028,55 | 5 621,06 | 93,2 |
| Контейнери, шт | 297 406 | 279 979 | 94,1 |
| Контейнери, теу | 443 400,00 | 420 603,00 | 94,9 |
| Автомобілі великовантажні, тонн | 840,60 | 849,80 | 101,1 |
| Автомобілі великовантажні, шт | 24 562 | 25 903 | 105,5 |
| Інші тарно-штучні вантажі | 698,13 | 761,86 | 109,1 |

“Про морські порти України” з урахуванням основних засад реалізації державної політики у сфері транспорту [4].

Вона визначає прогнози щодо вантажопотоків, завдання, основні напрями та шляхи розвитку морських портів і портової галузі в цілому.

Стратегія розвитку портових потужностей України робить істотний вплив не лише на розвиток морського транспорту, але позначається і на завантаженні і часі доставки залізничного і автомобільного транспорту, тобто транспортній галузі в цілому, а також на обсязі ВВП країни, розвитку окремих галузей промисловості та сільського господарства.

Проблеми функціонування морських портів відносяться до багатофакторних, неоднозначних і вимагають особливого підходу, оскільки тут зачіпають як інтереси держави через державну власність морських портів і їх стратегічного положення, так і інтереси стратегічних інвесторів у портові потужності.

Україна володіє потужним портовим потенціалом серед усіх причорноморських країн. На узбережжі Чорного морів розташовані 13 континентальних морських торговельних портів (до анексії Криму – 18) і 12 портопунктів, пропускна спроможність яких становить 262 млн тонн вантажів на рік. Причальний фронт і територію портів обслуговують близько 600 порталних кранів, тисячі наванта-

жувачів різних типів та інших одиниць портової техніки, 25 тис. працівників. Порти мають понад 330 тис. м² критих складів і понад 2,5 млн м² відкритих складських площ.

Найбільш значними з морських торговельних портів України є розташовані неподалік один від одного Одеський, Іллічівський та Южний порти, на які припадає понад 60% усього вантажообігу українських морських торговельних портів. Ці порти мають найкращі морські підходи і можуть приймати судна з осадкою до 19 м.

Головним інтегральним показником роботи морських портів є вантажообіг, що включає перевантаження національних зовнішньоторгівельних і каботажних вантажів (табл. 1).

Показники динаміки в розрізі номенклатури вантажів свідчать, що серед ТОП-5 вантажів у 2017 р. а порівнянні з 2016 р. найбільше змінилися обсяги перевалки хімічних та мінеральних добрив – практично у 2,5 рази, продовольчих вантажів 147,9%, нафти +121,9%, вугілля +67,6% та автотехніка й сільськогосподарська техніка 56,9%. В структурі вантажообігу основна доля припадає на суховантажні вантажі 72,7% (рис. 1).

Переробка суховантажних та сипучих товарів зросла на 2,7% за останні 2 роки головним чином завдяки зростанню обсягів переробки вугілля (на 67,7%) та інших сипучих

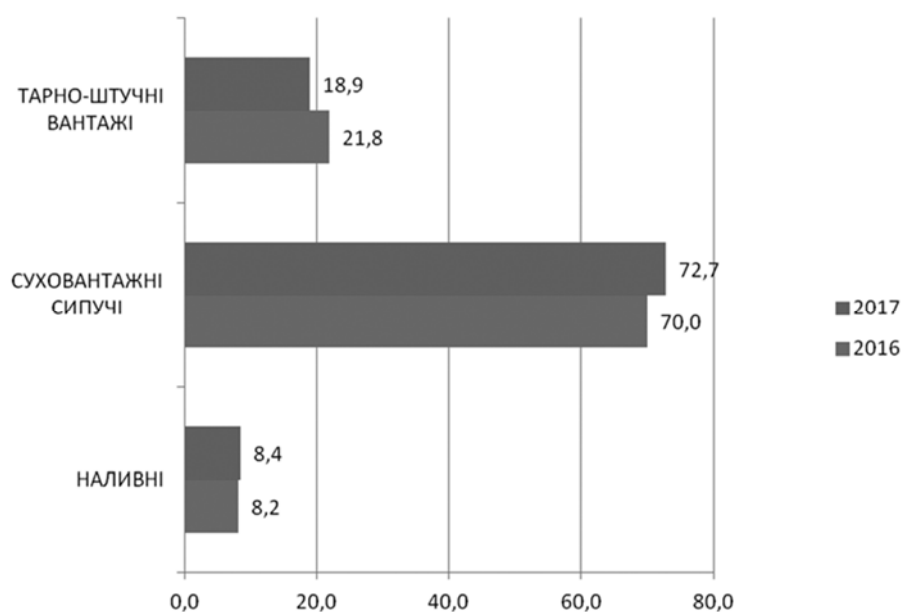


Рис. 1. Структура обсягів переробки вантажів стивідорними компаніями в морських портах України (січень – вересень 2016–2017 рр.),%

товарів. Переробка тарно-штучних товарів з 2016 по 2017 р. зменшилася на 2,9%,

За січень-квітень 2017 р. перевалка вантажів морськими портами України збільшилася на 1% порівняно з аналогічним періодом 2016 р., зокрема експортних вантажів – на 1,9%, імпорتنих – на 16,0%, транзитних – на 4,7%, у внутрішньому сполученні зменшилась на 69,4% (табл. 2).

Від ефективності функціонування морських портів, рівня їх технологічного й технічного оснащення, відповідності системи управління та розвитку інфраструктури сучасним міжнародним вимогам залежить конкурентоспроможність вітчизняного транспортного комплексу на світовому ринку.

Таблиця 2
Обсяги експортно-імпоротної переробки вантажів в морських портах України, тис. тонн [4]

| Показник | 2016 р. | 2017 р. | 2017 р. у % до 2016 р. |
|----------------------|-----------|-----------|------------------------|
| Експорт | 72 688,19 | 74 070,48 | 101,9 |
| Імпорт | 11 871,31 | 13 764,53 | 116,0 |
| Транзит | 8 198,52 | 8 586,65 | 104,7 |
| Внутрішнє сполучення | 3 951,18 | 1 207,41 | 30,6 |

Морегосподарський комплекс держави формують такі основні морські торговельні порти: Рені, Ізмаїл, Кілія, Вилкове, Усть-Дунайськ, Бугаз, Белгород-Дністровський, Іллічівськ, Одеса, Южний, Очаків, Миколаїв, Октябрськ, Дніпробузький, Херсон, Скадовськ, Чорноморськ, Донузлав, Євпаторія, Севастополь, Ялта, Массандра, Феодосія, Арминцево, Керч, Генічеськ, Бердянськ, Маріуполь, Азовсталь.

На окрему увагу заслуговують дослідження визначення економіко виробничого потенціалу найбільших з морських портів України:

Одеський морський порт. Заснований у 1791 році, має 37 вантажних причалів довжиною 6815 м. Площа критих складів 65000 м², відкритих – 139,4 тис. м². Приймає судна з осадкою 12,5 м, довжиною до 250 м. Може обробляти будь-які вантажі. Загальна пропускна здатність – 20 млн т на рік. Транзит складає 74% вантажообігу, експортно-імпорتنі вантажі – 26%. Вартість основних фондів – 5 млрд грн.

Чорноморський морський порт. Заснований у 1957 році. Довжина вантажних причалів – 5,2 км. Може приймати судна дедвейтом 80 тис. т при максимальній осадці 13,5 м. Площа критих складів – 70,6 тис. м², відкритих – 752,3 тис. м². Пропускна здатність – 11,3 млн т на рік. Частка експортно-імпорتنих вантажів – 97%. Вартість основних фондів – 5193,14 млн грн.

Морський порт "Южний". Заснований у 1978 році, має 8 причалів довжиною 2433 м. Площа критих складів – 13,9 тис. м², відкритих – 94,7 м². Глибина – 12–14 м. Може приймати судна дедвейтом 50 тис т. Пропускна здатність – 12 млн т на рік. У вантажообігу 77% складають експортні транзитні хімічні і мінеральні вантажі, 10% – експортні металовантажі, 3% – вугілля. Частка експорту – 67%, транзиту – 30%, каботажу – 3%. Вартість основних фондів – 5,916 млрд грн.

Ренійський морський порт. Має 29 причалів довжиною 3495 м. Може приймати судна дедвейтом до 10 тис. т. Площа критих складів – 25,2 тис. м², відкритих – 190 тис. м². Пропускна здатність – 10 млн т, транзит складає близько 80%. Вартість основних фондів – 4,5 млрд грн.

Ізмаїльський морський порт. Має 22 причали довжиною 2411 м. Площа критих складів – 22,6 тис. м², відкритих – 154,1 тис. м². Пропускна здатність 10 млн т. Експортно-імпорتنі вантажі складають 80%, транзитні – 16%, вартість основних фондів – 1,8 млрд грн.

Маріупольський морський порт. Має 16 причалів довжиною 3200 м. Площа критих складів – 11,5 тис. м², відкритих – 196,7 тис. м². В порту працюють 4 універсальні перевантажувальні комплекси і 1 спеціалізований з переробки вугільно-рудних вантажів. Пропускна здатність – 7,8 млн т на рік. Вартість основних фондів – 2922 млн грн.

Миколаївський морський порт. Заснований у 1798 році. Має 8 причалів. Площа критих складів – 22,9 тис. м², відкритих – 197,3 тис. м². Складається з 3 промислових перевантажних комплексів (2 в Миколаєві, 1 об'єднує портопункти Оржанськ і Очаків). Пропускна здатність – 9,7 млн т на рік. Експортно-імпорتنі вантажі складають 54%, транзитні – 29%. Вартість основних фондів – 1,7 млрд грн.

Херсонський морський порт. Має 9 причалів довжиною 1,5 км. Площа критих складів – 15 тис. м², відкритих – 42 тис. м². Пропускна здатність – 4,1 млн т на рік. Вартість основних фондів – 1,8 млрд грн.

Сьогодні портове господарство України перебуває у складному стані: активна частина основних фондів, насамперед кранове господарство відпрацювало можливі терміни, глибини і довжина причалів є недостатніми, 30% причалів підлягають капітальному або профілактичному ремонту, близько 5 км хвилеломів та огорожувальних молів перебувають в аварійному стані тощо. Загальний середній рівень фізичного зношення портової інфраструктури оцінюється у понад 90%. І хоча українські порти в цілому є прибутковими підприємствами, галузь потребує інвестицій на суму понад 3 млрд дол. США.

Проблема забезпечення функціональної та економічної стійкості морських торговельних портів України зумовлена складністю управління інвестиційними програмами, а також істотним відставанням технічного забезпечення портів від рівня розвитку торговельного флоту, що обслуговує національні та транзитні вантажопотоки.

Серед основних проблем функціонування та розвитку портової галузі визначаються такі:

- зниження рівня прибутковості морських портів;
- повільне оновлення основних фондів морських портів;
- зменшення обсягу транзитних вантажопотоків
- недостатньо розвинута інфраструктура морських портів;
- недосконалість законодавства з питань митного оформлення, перетинання державного кордону;
- зниження рівня завантаженості морських портів;
- зменшення обсягів експортних вантажопотоків через морські порти;
- нерозвинута транспортна інфраструктура.

Є певні успіхи у питаннях модернізації портового господарства, в тому числі і покращенні управлінських процедур, морської транспортної інфраструктури країни. За даними Міністерства інфраструктури України, з ме-

тою спрощення процедур торгівлі та відповідного поліпшення інформаційного забезпечення міжнародної торгівлі, на базі портів Одеського регіону реалізується проект «Єдине вікно», зокрема шляхом створення Інформаційної системи портового співтовариства (ІСПС).

Створення ІСПС дозволять всім суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності – учасникам транспортного процесу надавати інформацію одночасно, в єдине місце, в стандартній формі та одному агентству, установі, організації (незалежно від форми власності). З метою покращення логістики перевезень контейнерних вантажів через морські порти проводиться робота щодо запровадження в Одеському, Іллічівському морських торговельних портах та порту «Южний» митного огляду та інших видів контролю за принципом «єдиного вікна» [5].

Здійснення успішної інтеграції українських портів в глобальну світову транспортну мережу потребує приділення особливої уваги реконструкції і розвитку українських портів відповідно до потреб світового ринку. Це, в свою чергу передбачає створення сприятливих умов для реалізації інвестиційних проєктів, чітко опрацювати нормативну базу для успішного і взаємовигідного співробітництва з приватним капіталом, залучення якого в галузь є невід'ємною умовою її розвитку.

Спираючись на матеріали попередніх досліджень [6,7] наголошуємо на необхідності реалізації масштабних інфраструктурних проєктів через залучення державних та приватних інвестицій, в т.ч. іноземних, на основі державно-приватного партнерства. Найважливішим стратегічним об'єктом для інвестування у портовій галузі є як раз модернізація основних фондів.

У порту Миколаїв вже сьогодні працює ряд найбільших інвесторів зі світовим ім'ям – це Bunge (Сполучені Штати Америки), Cofco (Китай), Arcelor (ЄС). У 2016 році Bunge ввів в експлуатацію виробничо-перевантажувальний комплекс причалів № 13–14, інвестиції в який склали 4,96 млрд грн. Cofco запустив перевантажувальний комплекс зернових і олійних культур і продуктів їх переробки в тилу причалів № 1, 2, а обсяг інвестицій за

цим проектом склав 1,46 млрд грн. Позитивні відносини з інвесторами і сприятливий клімат дали можливість вже в цьому році домовитися про нові проекти розвитку з Bunge. Компанія планує продовжити раніше розпочаті проекти і збільшити потужності Миколаївського порту з перевалки олійних вантажів на експорт. Це закріплено Меморандумом, згідно з яким транснаціональна компанія Bunge до кінця 2018 р. інвестує \$30 млн у будівництво третьої черги виробничо-перевалочного комплексу в Миколаївському морському порту.

У 2017 році також проведено днопоглиблювальні роботи в порту Ольвія для підтримки заявлених глибин. Обсяг робіт склав 163 тис. м куб., операційна акваторія доведена до паспортних характеристик, забезпечуючи осадку 10,3 м. Особливо знаково, що днопоглиблення було виконано власним флотом АМПУ (філія «Дельта-лоцман»). Аналогічні роботи планується провести вже найближчим часом на підхідному каналі до порту Миколаїв (13-е коліно БДЛК), орієнтовний обсяг робіт складе 125 тис. м куб., (Вартість 29,7 млн грн). Крім того, попереду – наймасштабніший проект – реконструкція БДЛК для того, щоб поліпшити навігаційні умови з проведення суден в цілодобовому режимі. Розглядається кілька варіантів розвитку БДЛК: забезпечення цілодобового руху суден довжиною до 230 м в односторонньому режимі, забезпечення цілодобового руху суден довжиною до 230 м в односторонньому режимі зі створенням зон розбіжності, забезпечення цілодобового двостороннього руху суден з збільшення глибин для заходів суден типу Rapatax з осадкою до 70 тис. тонн. Виконання днопоглиблення на БДЛК, а також проведена в 2015–2017 роках робота по приведенню до нормативних характеристик всіх засобів навігаційного забезпечення на каналі (зокрема, їх підсвічування в темний час доби) дозволило істотно знизити ризики аварій при плаванні суден в темний час доби і приступити до підготовки змін до наказу Міністерства транспорту та зв'язку України від 01.08.2007 № 655 «Про затвердження Правил плавання і лоцманського проведення суден у північно-західній частині Чорного моря, Бузько-Дніпровському лиманському і Херсонському

Орском каналах» з метою спрощення останніх. На поточний момент наказ про зміну Правил плавання вже підписаний міністром інфраструктури і знаходиться на узгодженні в інших міністерствах.

Круг інвесторів розширюється: ТОВ "Компанія" Евровнешторг» включена до складу Ради морського порту Ольвія, та внесені зміни в План розвитку порту з урахуванням плану розвитку морського терміналу ТОВ" Компанія "Евровнешторг». Інвестор уже в грудні поточного року планує ввести в експлуатацію першу чергу нового сучасного терміналу з перевалки сільгосппродукції (ГТС, побудовані виключно за рахунок інвестора, вже пред'явлені Регістру судноплавства України та мають класифікаційне свідоцтво) [4].

Отже, розвиток портової інфраструктури та інфраструктури обслуговування експорту дозволить підвищити конкурентоспроможність українських портів, збільшити пропускну здатність портів і наростити вантажопотоки. Зокрема, це включає будівництво нових причалів і терміналів з перевалки та переробки генеральних, навалювальних і наливних вантажів, а також розбудову мультимодальних терміналів; проведення днопоглиблювальних робіт на підхідному каналі та в акваторії портів; створення сучасних транспортно-логістичних центрів в основних морських транспортних вузлах.

Здійснення успішної інтеграції українських портів в глобальну світову транспортну мережу потребує приділення особливої уваги реконструкції і розвитку українських портів відповідно до потреб світового ринку. Реформування портової галузі сприятиме залученню приватних інвестицій у галузь, що дозволить відновити зношену інфраструктуру державних портів та збільшити їх потужності, залучити додаткові вантажопотоки у порти й посилити їх конкурентоспроможність на міжнародному транспортному ринку.

Особливо актуальним є вивчення питання підвищення конкурентної позиції портів через інвестиційні проекти. Саме цей напрямок дослідження є перспективним і потребує подальшої розробки вченими та спеціалістами, що приділяють увагу вирішенню проблем розвитку морських портів.

Список використаних джерел

1. Аналітична доповідь Пріоритети державної морської політики у сфері функціонування та розвитку морегосподарського комплексу України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/morska_politika-54a10.pdf.
2. Закон України "Про морські порти України" від 17.05.2012 № 4709-VI. Редакція від 11.08.2013.
3. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>.
4. Адміністрації морських портів України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.uspa.gov.ua>.
5. Розпорядження КМУ «Про затвердження Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року» (від 11.07.2013 № 548-р).
6. Інформація щодо реалізації протягом 2014 року Транспортної стратегії України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/news/86.html>.
7. Порудєєва Т. В. Maritime economic complex of black sea region of Ukraine in conditions of transborder cooperation / Т. В. Порудєєва, І. Т. Кіщак, Е. О. Глубоченко / Науковий вісник МДУ імені В. О. Сухомлинського: збірник наукових праць. Серія «Економічні науки» — 2017. — Вип. 5.2(101). — С. 64—67.
8. Strategik estimations and vectors of ukraines social and economic development in the conditions of European integration and the world partnership/ [Кіщак І. Т., Порудєєва Т. В., Глубоченко О. В та ін] monograph/ edited by V. Vatsenko — Agenda Publishing House, Coventry, Uninted Kingdom, 2017. — P. 357.

References

1. Analytical Report Priorities of the State Maritime Policy in the Field of Operation and Development of the Maritime Economy Complex in Ukraine [Electronic resource]. — Access mode : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/morska_politika-54a10.pdf.
2. Law of Ukraine "On Sea Ports of Ukraine" dated May 17, 2012 No. 4709-VI. Revision from 11.08.2013.
3. Approval of the Transport Strategy of Ukraine for the period up to 2020 [Electronic resource]. — Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>.
4. Administration of Sea Ports of Ukraine. Official site [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.uspa.gov.ua>.
5. Resolution of the CMU "On Approval of the Strategy for the Development of Seaports of Ukraine for the Period until 2038" (from July 11, 2013, No. 548-p).
6. Information on the implementation during 2014 of the Transport Strategy of Ukraine for the period up to 2020 [Electronic resource]. — Access mode: <http://mtu.gov.ua/news/86.html>.
7. Porudeyeva T. V. Maritime economic complex of the Black Sea region of Ukraine in the conditions of transborder cooperation / T. V. Porudeyeva, I. T. Kishchak, K. O. Glubochenko / Scientific Herald of the Moscow State University named after V. O. Sukhomlinsky: collection of scientific works. Series "Economic Sciences" — 2017. — Issue. 5.2 (101). — P. 64—67.
8. Strategik estimations and vectors of ukraines social and economic development in the conditions of European integration and the world partnership/ [Kishchak I. T., Porudeyeva T. V., Glubochenko K. O.] monograph/ edited by V. Vatsenko — Agenda Publishing House, Coventry, Uninted Kingdom, 2017. — P. 357.

Кіщак І. Т., Порудєєва Т. В., Глубоченко Е. А. Направлення розвитку морехозійственого комплексу України

В статтє проаналізовані нинєшнєє состояннє функціонірованнє портів України. Освєщені основні проблемнє функціонірованнє і розвитку портів України. Сформульовані рекомендації по розвитку морських портів України.

Ключевые слова: морской порт, развитие, международные перевозки грузов, транспортная инфраструктура государства, инвестиции.

Kishchak I. T., Porudeyeva T. V., Glubochenko K. O. Directions for the development of the sea agricultural complex of Ukraine

Ukraine has a strong port potential among all the Black Sea countries. On the Black Sea coast there are 13 continental maritime trade ports (up to the annexation of the Crimea – 18) and 12 port ports, whose throughput is 262 million tons of cargo per year. The mooring front and port territory serve about 600 portal cranes, thousands of loaders of various types and other units of port equipment, 25 thousand workers. Ports have over 330,000 m2 of covered warehouses and more than 2.5 million m2 of open warehouse space. Today, the port economy of Ukraine is in a difficult situation: an active part of fixed assets, first of all, the crane economy worked out the possible terms, the depth and length of the berths are insufficient, 30% of the berths are subject to capital or preventive maintenance, about 5 km of waveguides and guarding malls are in emergency condition, etc. The overall average level of physical deprivation of the port infrastructure is estimated at over 90%. The main problems of the functioning of the port industry: reduction of profitability; slow updating of fixed assets; decrease in the volume of transit cargo flows; insufficiently developed infrastructure; imperfection of legislation on customs clearance, crossing of the state border; decrease in the level of congestion; reduction of export cargo flows through seaports; undeveloped transport infrastructure. The reform of the port industry will facilitate the attraction of private investment in the industry, which will restore the depreciated infrastructure of state ports and increase their capacities, attract additional traffic flows to ports and increase their competitiveness in the international transport market.

Key words: sea port, development, international cargo transportation, state transport infrastructure, investments.

Стаття надійшла до редколегії 23.11.2017

УДК 339.13.017

ІРИНА НАДТОЧІЙ

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Херсонської філії Національного університету кораблебудування,
м. Херсон, Україна*

ГАННА ОГОРЬ

*викладач кафедри економіки
Херсонської філії Національного університету кораблебудування,
м. Херсон, Україна
e-mail: nira@ukr.net*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЫНКА

В статье представлен обзор подходов к оценке привлекательности рынка. При оценке привлекательности рынков необходимо учитывать сведения об объемах продаж в денежном выражении на данном рынке, ожидаемые темпы роста сбыта, прогнозируемые размеры прибыли, интенсивность конкуренции, требования к каналам маркетинга. Выполнен анализ методов, применяемых для оценки привлекательности рынка. Также были исследованы показатели, отражающие степень привлекательности рынка или отдельного рыночного сегмента для предприятия-экспортера.

Ключевые слова: рынок, продукция, объем рынка, сегмент рынка, потенциал рынка, степень насыщения рынка, конкурентная борьба, реализация продукции.

В подавляющем большинстве работ посвященных исследованию рынков, методические рекомендации по выбору целевых рынков ограничиваются только перечнем факторов (критериев), которые в этом случае должны анализироваться. Различия состоят в количестве и составе факторов.

В фундаментальной монографии Ф. Котлера «Основы маркетинга» [5] указывается, что при оценке привлекательности рынков необходимо учитывать сведения об объемах продаж в денежном выражении на данном рынке, ожидаемые темпы роста сбыта, прогнозируемые размеры прибыли, интенсивность конкуренции, требования к каналам маркетинга.

В работе Дж. Р. Эванса и Б. Бермана [2] отмечается, что при выборе сегментов рынка фирма должна ориентироваться на свои сильные стороны, рассматривать такие факторы как уровень конкуренции, размер рынка, прибыль, отношения с каналами сбыта и образ фирмы.

Более разнообразная по своей природе система факторов, которые предлагается ис-

пользовать для ранжирования рынков в зависимости от условий реализации продукции некоторого предприятия, содержится в работах Буркинського Б. М. [1]. Она включает следующие критерии: емкость рынка; инвестиционная политика, проводимая на данном рынке; особенности импортного регулирования (в случае внешнеэкономических операций); географическое положение; стабильность правового положения. В работе к данному перечню добавлены такие показатели как уровень валового внутреннего продукта соответствующего региона (страны), валового национального продукта, доходы на душу населения.

Так же существуют другие работы, в которых рассматриваются те или иные наборы факторов для оценки степени привлекательности и выбора целевых рынков. Однако и приведенных достаточно для того, чтобы сделать некоторые выводы.

Специально вопросам поиска целевых рынков посвящены исследования С. Н. Ильищенко [6]. В работе данного автора подчеркивается, что многокритериальная оценка

целевых рынков с целью определения наилучших для некоторого предприятия является в настоящее время проблемой, которая еще не получила необходимого решения.

Во многих исследованиях, специально указывается на то, что для обоснованного выбора целевого рынка необходимо его оценить не по какому-то одному критерию, а по всему комплексу предлагаемых факторов. Однако очевидно, что один потенциальный рынок сбыта может быть лучше другого по одним критериям и хуже – по другим. Как поступать в этой, наиболее вероятной ситуации в указанных и в подавляющем большинстве других работ ничего не говорится и даже сам этот вопрос часто не поднимается. В отдельных случаях ограничиваются только замечанием о том, что следует искать компромиссные решения.

При принятии управленческого решения по развитию бизнеса руководители предприятий сталкиваются с проблемой оценки влияния внешних факторов окружающей среды на предпринимательские нововведения. Ситуация усугубляется сложностью прогнозирования экзогенных для предприятия факторов и их многочисленностью. Среди таковых можно выделить несколько групп: – экономические факторы – величины ВВП, нормы налогообложения, темпы инфляции и т.д.; – политические факторы – различные решения органов государственной власти, влияющие на развитие общества и его экономическую жизнь; – технологические факторы – возможности, которые научная деятельность открывает для производства новой продукции; – правовые факторы – введение новых нормативных актов, регламентирующих тот или иной вид экономической деятельности; – социальные факторы – качество жизни людей, уровень образования; – рыночные факторы – состояние конкурентной среды на рынке или рыночном сегменте. Все эти факторы, влияющие на успешность продвижения товара или услуги на конкретном рынке, образуют привлекательность рынка или рыночного сегмента для конкретного предприятия.

В настоящее время существует достаточно много методических подходов к оценке привлекательности рынка.

В рамках существующей методики «Оценки привлекательности внешнего рынка для предприятия-экспортера» [1] при оценке перспективности рынка предлагается использовать следующую систему факторов (видов данных): торгово-политические отношения, ограничения на торговлю, конкуренция, требования к качеству, условия сбыта, отношения с потенциальными покупателями, эффективность действия рекламы, информация о рынке и стране.

Для каждого из выделенных факторов рассматривается три – четыре качественных уровня, которые экспертами количественно оцениваются так называемыми весовыми функциями. Значениями функций являются целые числа от –2 до +2.

Например, торгово-политические отношения могут иметь следующие значения и количественные оценки:

- торговый договор со страной отсутствует, торговые контакты минимальны, величина весовой функции (–2);
- торговый договор существует, ограниченные контакты, (–1);
- существует торговое соглашение, хорошие торговые контакты, (+1);
- имеется протокол о торговле, устойчивые торговые связи (+2).

Отношения с потенциальными покупателями оцениваются следующим образом:

- в прошлом торговли не было (–2);
- незначительная торговля (–1);
- эпизодические деловые связи (+1);
- устойчивые коммерческие связи (+2).

В итоге составляется матрица, по строкам которой располагаются данные о рассматриваемых рынках, по столбцам указываются наименования рынков. Оценкой рынка является сумма значений весовых функций для описывающих его данных.

Приведенная методика является определенным шагом в развитии подходов к решению задачи оценки и выбора целевых рынков. Однако она не лишена некоторых недостатков.

Данная методика является узкоспециализированной для оценки только внешних рынков. Отсюда специфический набор критериев выбора рынков и их возможных значений, которые в значительной степени ориентированы на отражение торгово-политической и

правовой ситуации на рассматриваемом рынке.

Среди предложенных критериев практически отсутствуют критерии экономического характера. В связи с этим остался без внимания такой важнейший вопрос, как экономическая эффективность реализации продукции на анализируемом рынке.

Таким образом, приведенная система факторов может использоваться только для самой общей оценки торгово-политической ситуации на рассматриваемом рынке и естественно не годится для определения степени его привлекательности для реализации того или иного вида продукции.

Коснемся далее вопросов построения в данной методике интегрального показателя привлекательности рынков.

Главный недостаток способа построения обобщенного количественного показателя состояния рынка видится здесь в абсолютной ориентации на оценки (мнения) экспертов. Причем, количество возможных вариантов оценок по каждому из рассматриваемых факторов крайне ограничено, а именно три - четыре. В результате полученная интегральная оценка может оказаться с одной стороны достаточно грубой, а с другой – обладать низким уровнем объективности, т. е. точность и достоверность такой оценки сомнительна.

Кроме того, можно заметить, что внутренняя логика предлагаемого метода формирования интегральной оценки привлекательности рынка такова, что не позволяет его использовать в случае, если анализируемые факторы имеют не ограниченное (причем достаточно малое) число качественных значений, а могут принимать непрерывные количественные значения.

Таким образом, и система факторов, и сама процедура получения интегральной количественной оценки привлекательности (состояния) рынка имеют ряд недостатков, которые в значительной мере ограничивают возможности применения данного метода для решения задачи оценки и выбора целевых рынков.

Некоторые специалисты для оценки перспективности рынка предлагают анализировать четыре группы факторов: (1) рост и раз-

мер рынка; (2) качество рынка; (3) факторы, описывающие конкурентные отношения; (4) факторы, характеризующие ситуацию с окружающей средой.

В каждой из выделенных групп содержится от 3 до 11 факторов как количественной, так и качественной природы.

Например, в первой группе рассматриваются три количественных фактора (показателя) – объем рынка, потенциал рынка, его степень насыщения.

Вторая группа содержит такие факторы: рентабельность отрасли (покрытие постоянных расходов, доход с оборота, оборот капитала); жизненный цикл рынка; защищенность технологических ноу-хау; интенсивность инвестиций; жизненный цикл рынка; стабильность поведения потребителя; требования к распределению товаров и услуг изменение условий конкурентной борьбы; число и структура потенциальных потребителей, и некоторые другие – всего 11 факторов.

Нет необходимости перечислять полный состав всех групп факторов. Согласно рассматриваемой методике для каждой группы факторов определяется ее весовой коэффициент ($a_i, i = 1, \dots, 4$):

- очень важно – $a_i = 3$;
- важно – $a_i = 2$;
- менее важно – $a_i = 1$.

Значения отдельных факторов группы в целом оценивается по 5-ти балльной шкале (т. е. определяется оценка $U_j, j = 1, \dots, 4$):

- очень хорошо – $u_i = 5$;
- хорошо – $u_i = 4$;
- удовлетворительно – $u_i = 3$;
- отрицательно – $u_i = 2$;
- очень отрицательно – $u_i = 1$.

Значения a_i и u_{ij} , определяются экспертным путем.

В качестве обобщенной оценки привлекательности рынка рассматривается следующий показатель (U):

$$U = \sum_i (\alpha_i u_i) / \sum_i (\alpha_i). \quad (1)$$

Анализируем данной методики показывает, что если говорить о наборе факторов, которые предлагается анализировать с целью получения интегральной оценки привлекательности рынка, то по сравнению с

приведенными выше он уже имеет систематизированный характер – выделено четыре группы факторов. Однако данная систематизация представляется проведенной не в полной мере.

Например, во второй группе факторов предлагается рассматривать критерий «изменение условий конкурентной борьбы». Вместе с тем, имеется группа факторов (3), которая специально предназначена для описания конкурентных отношений на анализируемом рынке. Кроме того, набор факторов достаточно большой группы «Качество рынка» также не систематизирован, она содержит факторы различной природы и характера (качественные, количественные). Все это создает некоторую путаницу и сложности при общей оценке групп факторов.

Данная система факторов, по всей видимости, не лишена и других недостатков, о которых уже говорилось выше.

Что касается самого метода построения интегральной оценки, то по сравнению с ранее рассмотренной методикой он также получил определенное развитие – предлагается оценивать не только значения факторов (групп факторов), но и их веса с дальнейшим расчетом интегрального показателя.

Однако, можно видеть, что в остальном ему свойственны все недостатки способа построения обобщенной количественной оценки привлекательности рынка, указанные при анализе предыдущей методики.

Еще один специфический недостаток данного методического подхода состоит в том, что он предполагает необходимость давать единственную количественную оценку и, значениям целого набора факторов выделенных групп. Например, в случае второй группы таких факторов различной природы 11. Точность и уровень детализации такой экспертной оценки вряд ли может быть достаточным.

Несколько более расширенный по составу набор факторов приводится в выражении, темпы роста сбыта, политика ценообразования и цена в настоящий момент времени, норматив рентабельности и прогнозируемые значения массы прибыли, интенсивность конкуренции и перспективы ее изменения, особенности маркетинга и затраты него.

В данной случае, возможно отметить, что в идеале целевой рынок должен соответствовать следующим условиям: быть достаточно емким; представлять возможность дальнейшего роста; не быть объектом деятельности конкурентов; характеризоваться потребностями, которые могут быть удовлетворены продукцией данного производителя; иметь достаточно длительный период существования; быть прибыльным.

В качестве критериев оценки и выбора рынков для некоторого предприятия предлагается рассматривать: емкость рынка, его прибыльность, наличие ресурсов, доступность, тенденции роста рынка, шансы на успех в конкурентной борьбе, степень совместимости с рынками конкурентов.

Для каждого анализируемого рынка оценивается, насколько он соответствует указанным критериям. Оценка осуществляется в баллах следующим образом:

- достоверно соответствует – 4;
- вероятно соответствует – 3;
- неопределенно – 2;
- вероятно не соответствует – 1;
- достоверно не соответствует – 0.

Оценку рынка (O) для каждого критерия определяют по формуле:

$$O = P / P_{\max}, \quad (2)$$

где P – показатель сегмента по данному критерию, P_{max} – максимально возможное значение показателя P.

Далее экспертным методом осуществляется ранжирование указанных выше критериев в зависимости от их важности для предприятия в данной конкретной ситуации.

Следующим этапом рассматриваемой методики является построение таблицы, в которой по строкам располагаются в порядке ранжирования критерии и их значения, полученные по формуле (1), для анализируемых рынков. Столбцы таблицы соответствуют выделенным рынкам (сегментам рынка).

Окончательную оценку рынков предлагается осуществлять либо по максимальным оценкам критериев, имеющих наивысшие ранги, либо по максимальной средней оценке по всем критериям.

Если критически проанализировать предлагаемый в данной методике набор

критериев, то можно отметить, что относительно него справедливы многие замечания, высказанные выше. В частности, данный список представляется недостаточно полным, он не отражает в явном виде соответствие возможностей производителя и выпускаемой им продукции анализируемому рынку и т. п.

Рассматривая собственно сам метод построения интегральной количественной оценки рынка, в первую очередь заметим, что описанная процедура анализа критериев в итоге предлагает два способа выбора наилучших целевых рынков. Каким из них необходимо пользоваться в том или ином случае – не разъясняется.

Далее заметим, что согласно данной методике критерии только ранжируются без количественной оценки их важности. Такой подход не позволяет соизмерить насколько «важностью» и «значением» одного критерия превосходит или уступает «важности» и

«значению» другого, что в итоге сокращает возможности анализа рынков по отдельным критериям.

Кроме того, как и в методиках, изложенных выше, все количественные оценки критериев, их значений осуществляются исключительно экспертным путем, что по нашему мнению может значительно снизить объективность решения рассматриваемой задачи оптимального выбора целевых рынков.

Таким образом, проведенный анализ литературных источников показал, что такие проблемы, как формирования системы показателей определения степени привлекательности рынков для некоторого производителя, получение интегральных количественных оценок целевых рынков, использования данных оценок для выбора оптимального набора рынков и объемов их использования к настоящему времени необходимой методической проработки еще не получили.

Список использованных источников

1. Буркинський Б. В., Агеева І. Н., Бельтюков Е. А. і др. Формування конкурентоспособності в контексті регіонального розвитку. Монографія. — Одеса : ИПРЭИ НАН України, 2009. — 334 с.
2. Эванс Дж. М. Маркетинг / Дж. М. Эванс, Б. Берман. — М. : Экономика, 1993. — 336 с.
3. Дэниэлс Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: пер. с англ. / Д. Дэниэлс, Л. Радеба. — 6-е изд. — М. : Дело, 1998. — 784 с.
4. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг в діяльності українських підприємств: монографія / О. Л. Каніщенко. — К. : Знання-Прес, 2007. — 448 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; [пер. с англ. под ред. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского]. — СПб : Питер, 1999. — 896 с.
6. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: монографія / за заг. ред. д.е.н., професора Ілляшенко С. М. — Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. — 727 с.
7. Портер М. Конкуренція / М. Портер; [пер. з англ.]. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. — 174 с.
8. Портер М. Стратегії конкуренції / М. Портер; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. — К. : Основи, 1998. — 390 с.
9. Пригара О. Інформаційне забезпечення аналізу привабливості міжнародних товарних ринків / О. Пригара // Вісн. Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. — Економіка. — 2007. — Вип. 98. — С. 20—23.
10. Холленсен С. Глобальный маркетинг: пер.с англ. / С. Холленсен. — Минск: Новое знание, 2004. — 832 с.
11. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: монографія / Т. М. Циганкова. — К. : КНЕУ, 2004. — 400 с. 11.
12. Global Market Research and Analysis for Industries, Countries and Consumers [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.euromonitor.com>.

References

1. Burkinsky B. V., Agaev I. N., Belyukov E. A. etc. Formation of competitiveness in the context of regional development. Monograph. — Odessa: IREAEI NAS of Ukraine, 2009. — 334 p.
2. Evans J. M. Marketing / J. M. Evans, B. Berman-M. : Economics, 1993. — 336 p.
3. Daniels D. International Business: External Environment and Business Transactions: Per. from english / D. Daniels, L. Radeba. — 6th ed. — M. : Case, 1998. — 784 p.
4. Kanishchenko O. L. International marketing in the activities of Ukrainian enterprises: monograph / O. L. Kanishchenko. — K. : Knowledge-Press, 2007. — 448 p.
5. Kotler F. Marketing Management / F. Kotler; [per. from english ed. O. A. Tretyak, L. A. Volkova, Yu.N.Kapturevsky]. — St. Petersburg: «Peter», 1999. — 896 p.
6. Marketing and Management of Innovation Development: Monograph / For the Society. Ed. Doctor of Economic Sciences, Professor Ilyashenko SM. — Sumy : VTD «University Book», 2006. — 727 p.
7. Porter M. Competition / M. Porter; [per. from English.]. — M. : Williams Publishing House, 2002. — 174 p.
8. Porter M. Competition Strategies / M. Porter; per. from english A. Oliyynyk, R. Selsky. — K. : Fundamentals, 1998. — 390 p.
9. Prigara O. Information support analysis of the attractiveness of international commodity markets / O. Prigara // Vysn. Kiev. nats named after Taras Shevchenko. — Economics. — 2007. — Vip. 98. — P. 20—23.

10. Hollensen S. Global Marketing: Peres Eng. / S. Hollensen. — Minsk: New Knowledge, 2004. — 832 p.
11. Tsigankova T.M. International Marketing: Theoretical Models and Business Technologies: Monograph / T. M. Tsygankova. — K : KNEU, 2004. — 400 p. 11.
12. Global Market Research and Analysis for Industries, Countries and Consumers [Electronic. resource]. — Access mode: <http://www.euromonitor.com>.

Надточій І. І., Огорь Г. М. Методичні підходи до оцінки привабливості ринку

У статті представлений огляд підходів до оцінки привабливості ринку. При оцінці привабливості ринків необхідно враховувати відомості про обсяги продажів у грошовому вираженні на даному ринку, очікувані темпи зростання збуту, прогнозовані розміри прибутку, інтенсивність конкуренції, вимоги до каналів маркетингу. Виконано аналіз методів, застосовуваних для оцінки привабливості ринку. Також були досліджені показники відображають ступінь привабливості ринку або окремого ринкового сегмента для підприємства-експортера.

Ключові слова: ринок, продукція, обсяг ринку, сегмент ринку, потенціал ринку, ступінь насичення ринку, конкурентна боротьба, реалізація продукції.

Nadtoshyi I., Ogor G. Methodological approaches to assessing the attractiveness of the market

The article provides an overview of approaches to assessing the attractiveness of the market. When assessing the attractiveness of markets, it is necessary to take into account information on sales volumes in monetary terms in this market, expected sales growth rates, projected profit margins, intensity of competition, requirements for marketing channels. The analysis of the methods used to assess the attractiveness of the market is analyzed. Also, the indicators reflecting the degree of attractiveness of the market or a separate market segment for the exporting company were investigated.

Key words: market, products, market volume, market segment, market potential, degree of market saturation, competitive struggle, product realization.

Стаття надійшла до редколегії 01.12.2017

УДК 338.439.01

Лариса СТРАШИНСЬКА

*доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій,
м. Київ, Україна
e-mail: vip1967@ukr.net*

ВПЛИВ СПОЖИВЧИХ ПЕРЕВАГ НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто зміни в споживчих пріоритетах щодо харчових продуктів у зв'язку з економічною кризою в Україні та зниженням реальних доходів населення, проаналізовано основні споживчі тенденції відносно стилю здійснення купівлі, досліджено використання торговельними мережами та підприємствами галузі маркетингових стратегій відповідно до зміни в споживчих пріоритетах та перевагах, а також окреслено перспективні маркетингові стратегії функціонування підприємств на сучасному етапі розвитку та обґрунтовано необхідність їх реалізації. Визначено, що найбільш перспективна стратегія виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки безпосередньо пов'язана з врахуванням таких загальносвітових споживчих вимог як екологічність, зменшення вмісту цукру, жирів та вуглеводів, підвищення функціональних властивостей продукту тощо.

Ключові слова: споживчі переваги, маркетингові стратегії, купівельна спроможність, реальні доходи населення, соціальні групи, стиль здійснення купівлі, преміум-сегмент.

Продукція підприємств харчової промисловості завжди посідала домінуюче місце серед інших продуктів масового споживання в силу забезпечення першочергових потреб людини в продуктах харчування. Висока соціальна значимість підприємств вимагає визначення та ретельного дослідження особливостей їх функціонування на сучасному етапі розвитку з огляду на кардинальні зміни, що відбуваються в суспільстві. Проблема простого кількісного збільшення обсягів виробництва харчових продуктів підприємствами галузі поступово втрачає свою вагомість, а розвиток нових технологій впливає на перенесення акцентів із масового безадресного виробництва на виробництво з врахуванням споживчих пріоритетів та переваг.

Протягом останніх років дослідженню проблем розвитку підприємств харчової промисловості, а також маркетинговим аспектам їх діяльності присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені як О. Бутнік-Сіверський, О. Гойчук, А. Гордєєв, В. Власов, В. Дем'яненко, А. Заїнчковський, Є. Ковальов, В. Логінов, С. Міхневич, Б. Пасхавер, Д. Рилько, П. Саблук, Б. Черняков та багато інших.

Проте зміни в пріоритетах споживачів та їх вплив на формування маркетингової політики підприємств вимагають більш ґрунтовного дослідження зазначених тенденцій, виходячи з проблем сьогодення.

Метою даної статті є дослідження споживчих переваг на ринку харчових продуктів та обґрунтування необхідності врахування їх впливу при формуванні маркетингових стратегій підприємств.

Економічна криза в Україні та зниження реальних доходів населення сприяли зниженню витрат на купівлю продуктів харчування. В результаті, протягом останніх років зниження обсягів роздрібною торгівлі щорічно складає 7–12%. Споживачі всіх соціальних груп, а саме 79% всього населення, вдаються до економії. Серед напрямів економії можна виділити наступні:

- 56% споживачів купують те ж саме, що і раніше, тільки рідше. За даними дослідження компанії TNS приблизно 64% українців шукають спеціальні цінові пропозиції і знижки [1, 3];
- кожний другий переключється на дешеві бренди при істотному зниженні попередньої лояльності до торгових

марок. За гучне ім'я товару споживачі переплачувати не готові, тому вони переходять у більш низькі цінові сегменти. Таким чином, у преміум-сегменті продажі знижуються, а в економ-сегменті – зростають;

- споживачі скорочують обсяги купівель, а найбідніші споживачі взагалі відмовляються від певних категорій товарів. Також деякі споживачі різко скоротили свої витрати через невпевненість, пов'язану із майбутньою зміною місця проживання.

Згідно з дослідженнями Advanter Group близько 44% вітчизняних споживачів почали планувати свої витрати. Порівняно з попередньою економічною кризою (2008–2009 рр.) цей показник зріс з 14 до 18%. Внаслідок цього найбільшим продуктовим ритейлером в Україні за підсумками 2017 року стала мережа АТБ з обігом 28,16 млрд. грн., продукція якої відзначається найнижчою ціною, на другому місці – Fozzi Group (магазини Fozzi, «Сільпо», «Фора») з обігом в 26 млрд. грн., на третьому місці – Metro Cash & Carry [7, 45].

Досить показовою є ситуація в м. Києві – найбільшому мегаполісі України. Згідно досліджень Shopper Trends маркетингової компанії Nielsen, кияни стали менше відвідувати магазини для здійснення великих закупівель продуктів (раз на місяць чи рідше). За останні роки акцент змістився в бік купівель за щоденними потребами або для приготування їжі. При цьому порівняно з минулими роками істотно виріс відсоток споживачів, які здійснюють термінові купівлі – з 9% до 15% [7, 44]. Одночасно змінився і стиль здійснення купівлі – значно більша кількість людей в Києві порівняно з минулим роком заявляє, що «бюджет на продукти строго розпланований» і про «жорстке дотримання плану купівель», тому більше вивчаються купони зі знижками та листівки з промо. Отже, споживач став більш прагматичним та раціональним.

Середні витрати на продукти харчування і товари постійного вжитку за останній рік зросли на 3%, при цьому витрати на свіжі продукти (м'ясо, риба, овочі і фрукти) скоротились на 26% [7, 44]. Отже, після зростання цін саме від м'яса, риби, овочів та фруктів кияни відмовились у першу чергу.

При цьому покупці стверджують, що стали купляти менше. Крім того, тенденції свідчать, що кияни менше коштів стали витратити в супермаркетах і гіпермаркетах, а частина покупців переключилась на інші канали, такі як дискаунтери та міні-маркети.

З огляду на таку ситуацію власні маркетингові стратегії перспективного розвитку почали переглядати як товаровиробники, так і потужні торговельні мережі. Зокрема, торговельні мережі все більше застосовують стратегії партнерства. Найбільш відомим їх варіантом є контрактне виробництво, а одним зі способів контрактного виробництва – випуск продукції під Privat Label ритейлерів.

Зауважимо, що з початком кризи вітчизняні споживачі стали активніше купляти продукцію під власними торговими марками (ВТМ) торговельних мереж. Зростання інтересу до продукції даної категорії – стійка тенденція через більш прийнятну ціну на товари, що пропонуються. При цьому різниця в цінах є досить вагомою: в середньому товари власних торгових марок дешевше брэнда-аналога на 5–20%. Як свідчать тенденції продажу, значним попитом у споживачів користуються ВТМ кондитерських виробів, гастрономії, зокрема рибна продукція. Крім того, ритейлери протягом останніх років будуть акцентувати увагу на ВТМ, в тому числі для компенсації втрат від продажу товарів, які вони імпортують самостійно, через їх подорожчання у зв'язку із зростанням курсу валют. Таким чином, за прогнозами експертів, зростання продажів Privat Label за результатами поточного року може скласти 30–40% [1, 3].

Посилення конкуренції з боку торговельних мереж змушує вітчизняні підприємства враховувати зазначені тенденції щодо корегування власної маркетингової політики. В цих умовах компанії намагаються «відшліфувати» сутність власного продукту, який компанія пропонує споживачу, а також вирішити, для чого цей продукт має «вижити» в період кризи, а якщо ні – то який новий продукт повинен з'явитися на зміну цього з певними унікальними властивостями.

З огляду на це, перспективним напрямом вбачається використання стратегії диференціації продукції. Це стратегія спрямована на

виготовлення особливої продукції, яка є модифікацією стандартного виробу. Така продукція пропонується для споживачів, яких не влаштовує стандартна продукція. Тобто диференціація продукції означає розробку низки суттєвих властивостей продукту, відмінних від товарів-конкурентів. Це може бути, зокрема, покращений дизайн, поліпшені смакові властивості тощо. Проте, в окремих галузях тенденція зростання різноманітності смакових характеристик в певній мірі вже вичерпала себе, на зміну приходить новий тренд – підвищення значимості структури продукту. Все частіше на етикетку продукту (іноді навіть у складі самої назви) виносяться такі характеристики як м'який, соковитий, хрусткий, ніжний, свіжий, з жувальною структурою, пористий тощо.

Для споживачів важливими стають не лише смакові враження, але й відчуття при розжовуванні тощо. Жувальні цукерки, пористий шоколад, желейні десерти, муси, пудинги все більше користуються попитом у споживачів, а завдяки використанню певних гелеутворювачів – пектинів, карагінанів, желатину створюються нові незвичайні форми продуктів – желейні кульки, зефірні десерти, пасти та начинки, желейні напої (рідкий мармелад) тощо.

З огляду на зниження купівельної спроможності споживачів, виробники, переглядаючи рецептури виробів, все більше будуть застосовувати стратегії зниження витрат, змінюючи дорогі і чутливі до ціни види сировини на більш дешеві аналоги, стабілізуючи власні витрати та знижуючи ризики. Зокрема, спеціалізовані крохмалі можуть замінити інгредієнти, такі як тваринні та рослинні жири, м'якоть томатів, яйця, сухе молоко та плодова м'якоть. Вони також підтримують необхідний рівень в'язкості, текстуру і здатність створювати емульсію, що необхідно для збереження привабливості кінцевого продукту серед споживачів. Крім того, підвищення ефективності процесу виробництва є одним з ключових способів зниження витрат. Цього можна досягти за допомогою різних методів, таких, як скорочення періоду охолодження і зберігання, що дозволить економити час, кошти і місце у складських приміщеннях.

Підвищення ефективності також може збільшити «зелені» характеристики за рахунок скорочення енергії, що споживається. Таким чином, виробники можуть випускати якісні продукти без необхідності підвищення ціни.

Зауважимо, що протягом останніх років все більшого розповсюдження набуває тренд натуральності та екологічності, що мають враховувати виробники при розробці власних стратегій. Даний напрямок розвивається досить повільно, що пов'язано в основному з тим, що промисловість поки що не готова відмовитись від використання харчових добавок, що містять Е-коди через відсутність технологій для створення деяких продуктів харчування. Крім того, в багатьох випадках це пов'язано з різким подорожчанням продуктів при використанні натуральних харчових добавок. Зокрема, натуральні ароматизатори краба і креветки коштують в декілька разів дорожче, ніж аналоги, ідентичні натуральним. Проте, останнім часом спостерігається тенденція до застосування натуральних консервантів та антиокислювачів, таких як екстракт розмарину, який завдяки своїм антиокислювальним властивостям запобігає втраті кольору, при цьому зберігаючи свіжість продукту, а карнозна кислота, яка міститься в ньому, ефективна в якості консерванту. В якості антиокислювача досить часто застосовують екстракт зеленого чаю, який містить таніни і флавоноїди, в якості освіжувачів смаку використовуються найчастіше різні екстракти спецій, таких як лимон, перець та інші.

Показовим в цій ситуації є досвід роботи ТОВ «Барком», яке протягом останніх років зміцнює власні позиції на ринку ковбасних виробів саме через випуск продукції, виготовленої згідно з вимогами ДСТУ, що гарантує наявність заявленого вмісту м'яса, з використанням натуральної оболонки, а також гарантованої свіжості готового продукту. За даними спеціалістів компанії на фоні купівельного спаду протягом останніх років фактично на всі підвиди ковбасних виробів і в тому числі й на варені ковбаси, серед вареної групи ковбас найбільшої популярності у 2016 р. набрали такі види, як «Канাপкова» (варена 1 сорту), «Звичайна» (варена 3 сорту), «Студентська» (варена 1 сорту). Причиною популярності у

данному випадку може бути як порівняно невисока ціна, так і назва, яка автоматично прив'язує дані ковбасні вироби до категорії товарів середнього рівня. Зросла популярність виробів з курятини, зокрема з 7 позицій, які виробляє підприємство, у 2016 р. по 5 суттєво збільшились продажі [2, 44]. Отже, сортність виробів не впливає на їхню популярність. Основні споживчі вимоги, які висуваються сьогодні покупцями до ковбасних виробів, – це натуральна оболонка, смак, щільність продукту, крім того великою популярністю почали користуватися сосиски і сардельки маленької форми, оскільки при купівлі покупець отримує більшу кількість продукту.

З огляду на те, що найближчим часом загальна економічна ситуація в Україні залишатиметься досить складною, а тенденції зниження купівельної спроможності населення, підвищення цін, зростання витрат в структурі витрат домогосподарств (комунальні послуги, транспорт тощо) без паралельного зростання доходів продовжують загострюватися, значна кількість вітчизняних підприємств буде пов'язувати розширення своєї діяльності із застосуванням стратегії виходу на зовнішні ринки, а тренд натуральності та екологічності може стати домінуючим при реалізації даної стратегії. Крім того, ринок ЄС – це ринок, який охоплює 500 млн споживачів, і є найбільш платоспроможним ринком у світі.

Зокрема, у 2014 р. компанія «ГАЛС» (Чернівецька область) вийшла на ринок ЄС з органічною продукцією – соками прямого віджиму (березовим соком з кропивою або шипшиною). Основна частина продукції підприємства експортується до Польщі. Причому компанія не стала виходити на ринок з дешевою продукцією, як більшість українських виробників, а обрала преміум-сегмент, оскільки в даному сегменті конкуренція є набагато слабшою і зводиться лише до деяких імпортерів, а не місцевих компаній. Зараз до країн ЄС компанія «ГАЛС» експортує близько 30% своєї продукції сподіваючись, що за декілька років співвідношення європейського і українського ринку досягне паритету.

В галузі органічної продукції українські виробники мають величезний потенціал,

автоматично отримуючи перевагу перед європейськими компаніями, однак отримання сертифікату, що підтверджує статус «органічної продукції», виявляється завданням досить проблематичним і займає у компанії тривалий час (близько 3-х років), тому кардинальне вирішення цієї проблеми протягом найближчих років буде пов'язане зі створенням надійної системи інспекції та сертифікації органічної продукції, яка буде визнана на міжнародному рівні.

Застосування стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки передбачає врахування певної низки споживчих тенденцій. На сьогоднішній день самим значимим трендом у сфері виробництва продуктів харчування і напоїв є турбота про здоров'я та благополуччя. Проблеми ожиріння і серцевих захворювань викликають зростаюче занепокоєння серед споживачів у всьому світі, тому вони обирають продукти без цукру, із зменшеним вмістом солі та жиру або повністю обезжирені варіанти улюблених продуктів. Такий вибір дозволяє знизити спожиті калорії та покращити раціон.

Харчова промисловість може підтримати здоров'я споживачів, пропонуючи їм продукти з покращеною харчовою цінністю. Проте такі продукти, як жир і сіль, виконують важливу роль в забезпеченні привабливої текстури і смаку продуктів, які стали улюбленими у споживачів. Тому утриматись на ринку зможуть лише ті виробники, які зможуть здійснити функціональну заміну такої сировини, дозволяючи отримати такий самий смаковий ефект, при цьому роблячи продукцію більш «легкою» та здоровою.

Протягом останніх двох десятиліть споживачі у всьому світі стали більше цікавитись про інгредієнти, які містяться в продуктах харчування та напоях. Покупці все частіше насторожено відносяться до інгредієнтів, схожих на штучні, таких як добавки та консерванти. Вони активно намагаються уникати споживати продукти, що містять добавки з Е-номером, віддаючи перевагу натуральним. Дослідження показали, що більше 70% споживачів у Франції, Німеччині, Італії, Іспанії, Великобританії та США завжди або в більшості випадків читають інформацію, розміщену

на упаковці, що свідчить про важливість наявності в списку знайомих речовин [3, 8].

У всьому світі неухильно зростає попит на продукти, збагачені білком. Причому, якщо раніше подібні продукти в більшій мірі були «нішовими» і орієнтовані, передусім, на спортсменів, то зараз межі між спеціалізованими продуктами і традиційними кондитерськими виробами розмивається. Печиво і снеки з підвищеним вмістом білку, фітнес-солодощі все частіше з'являються на прилавках магазинів, оскільки споживач хоче бути більш здоровим та активним, проте поки що не готовий кардинально змінювати звички харчування. В його раціоні повинно бути місце солодощам до чаю, десертам тощо. І завдання виробника в цьому випадку – запропонувати інноваційні кондитерські вироби, що задовольняють попит, які не поступаються за смаком традиційним солодощам, але значно кориснішим.

Отже, зниження обсягів виробництва та реалізації продукції та зменшення прибутко-

вості підприємств внаслідок погіршення економічної ситуації в Україні та зниження купівельної спроможності населення вимагає від підприємств розробки як власних маркетингових стратегій, так і пошуку нового формату ефективного функціонування на ринку. Виробники повинні докладати значних зусиль, щоб зробити свою продукцію більш помітною на прилавку, а для утримання клієнтів – знайти нові методи мінімізації зростаючих витрат, причому таким чином, щоб не підвищувати ціну кінцевого продукту і при цьому зберегти його якість. Застосування стратегії виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки є досить перспективним напрямом з огляду на те, що відкриває значні можливості для реалізації власної продукції споживачам з високою купівельною спроможністю. Пропонуючи нові продукти із значними перевагами, виробники можуть завоювати симпатії тих споживачів, які готові витратити більше коштів на продукти, корисні для здоров'я.

Список використаних джерел

1. Гук П. Стратегии работы компаний в кризисе // Продукты & ингредиенты. — 2016. — № 5 (124). — С. 3. — Режим доступу: <http://www.meatbusiness.ua>.
2. Дорошенко Є. Тенденції попиту на варені ковбаси, сосиски та сардельки // Продукты & ингредиенты. — 2016. — № 3 (122). — С. 44. — Режим доступу: <http://www.meatbusiness.ua>.
3. Люк Б. Истинное значение ценности // Продукты & ингредиенты. — 2016. — № 6 (125). — С. 8-9. — Режим доступу: <http://www.meatbusiness.ua>.
4. Майовець Є. Маркетинг: теорія та методологія: навч. посібник / Є. Майовець. — Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2015. — 450 с.
5. Селюк Л. Ринок соків в Україні. Досвід компаній // Продукты & ингредиенты. — 2016. — № 3 (122). — С. 35-36. — Режим доступу: <http://www.meatbusiness.ua>.
6. Селюк Л. Тренд на натуральність // Продукты & ингредиенты. — 2016. — № 3 (122). — С.43. — Режим доступу: <http://www.meatbusiness.ua>.
7. Тенденции развития продуктового ритейла Украины: лето 2016 // Продукты & ингредиенты. — 2016. — № 6 (127). — С. 44-45. — Режим доступу: <http://www.meatbusiness.ua>.

References

1. Guk P. Strategies of Companies in the Crisis // Products & Ingredients. — 2016. — No. 5 (124). — С. 3. Accessmode: <http://www.meatbusiness.ua>.
2. Doroshenko E. Trends in demand for cooked sausages and sausages // Products & ingredients. — 2016 — No. 3 (122). — P. 44. Access mode: <http://www.meatbusiness.ua>.
3. Luke B. The True Value of Value // Products & Ingredients. — 2016. — No. 6 (125). — С.8-9. Access mode: <http://www.meatbusiness.ua>.
4. Mayovets Y. Marketing: Theory and Methodology: Teaching. manual / E. Mayovets. — Lviv: LNU named after Ivan Franko, 2015 — 450 p.
5. Selyuk L. Market for juices in Ukraine. Company Experience // Products & Ingredients. — 2016 — No. 3 (122). — P. 35-36. Access mode: <http://www.meatbusiness.ua>.
6. Selyuk L. Trend on Natural // Products & ingredients. — 2016 — No. 3 (122). — P.43. Access mode: <http://www.meatbusiness.ua>.
7. Trends in the development of food retail in Ukraine: summer 2016 // Products & ingredients. — 2016. — № 6 (127). — P. 44-45. Access mode: <http://www.meatbusiness.ua>.

Страшинская Л. В. Влияние потребительских предпочтений на формирование маркетинговых стратегий предприятий

В статье рассмотрены изменения в потребительских приоритетах пищевых продуктов в связи с экономическим кризисом в Украине и снижением реальных доходов населения, проанализированы

основные потребительские тенденции относительно стиля осуществления покупки, исследовано использование торговыми сетями и предприятиями отрасли маркетинговых стратегий в соответствии с изменением в потребительских приоритетах и предпочтениях, а также обозначены перспективные маркетинговые стратегии функционирования предприятий на современном этапе развития и обоснована необходимость их реализации. Определено, что наиболее перспективная стратегия выхода отечественных предприятий на внешние рынки непосредственно связана с учетом таких общемировых потребительских требований как экологичность, уменьшение содержания сахара, жиров и углеводов, повышение функциональных свойств продукта и т.д.

Ключевые слова: потребительские предпочтения, маркетинговые стратегии, покупательская способность, реальные доходы населения, социальные группы, стиль осуществления покупки, премиум-сегмент.

Strashynska L. The effect of consumer preferences on the formation of marketing strategies of enterprises

The article considers changes in consumer food priorities in connection with the economic crisis in Ukraine and a decrease in real incomes of the population, analyzes the main consumer trends in relation to the style of purchase, and investigates the use of marketing strategies by trade networks and enterprises in the field of changes in consumer priorities and benefits. It has been determined that the greatest demand from consumers is the use of the products of their own trade marks of retail chains for more affordable price. It is substantiated that in the near future, for the enterprises of the branch the most perspective possible direction is the strategy of diversification of products, which is based on the separation of a number of essential properties, different from the competitor's products, in particular, improved design, improved flavoring properties. However, in some industries, such approaches have already exhausted themselves in favor of products with an increased significance of the structure. It is defined that in the future, in order to increase the competitiveness of their own products, domestic producers will be forced to apply a strategy to reduce costs, replacing the expensive and sensitive to the price raw materials for cheaper analogues. In addition, they will be forced to increase the efficiency of the production process by reducing the cooling and storage period, reducing the use of energy consumed. The emphasis is placed on the fact that natural products are increasingly in demand among consumers without the use of artificial preservatives, flavors, growth stabilizers. And although these trends in Ukraine are developing quite slowly due to the rising cost of the final product, however, when implementing the strategy of the exit of enterprises into foreign markets, it is precisely these products that should be addressed to domestic producers. It is noted that in the field of organic products, Ukrainian producers have huge potential, but it requires the solution of the problem of obtaining a certificate confirming the status of "organic products", which will be recognized internationally. It is determined that the most promising strategy for the exit of domestic enterprises into foreign markets, in addition to taking into account environmental friendliness, is directly related to such global consumer requirements as the decrease of sugar, fats and carbohydrates content, increase of functional properties of the product, etc. It is substantiated that by offering new products with significant advantages, manufacturers can win the likes of those consumers who are ready to spend more on healthy products.

Key words: consumer preferences, marketing strategies, purchasing power, real incomes, social groups, purchase style, premium segment.

Стаття надійшла до редколегії 01.12.2017

УДК 654.654.07

Інна ПОПОВА

здобувач вищої освіти Миколаївського національного аграрного університету,

м. Миколаїв, Україна

e-mail: popova.inna.sm@gmail.com

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРОБІЗНЕСУ

У статті розглянуто систему та стан внутрішнього інформаційного забезпечення, як основного засобу загального управління підприємством. Висвітлено місце та роль інформаційного забезпечення в процесі прийняття управлінського рішення. Визначені сукупності системи показників інформаційного забезпечення, поняття та загальна структура інформаційного забезпечення процесу прийняття, підготовки та контролю реалізації управлінського рішення. Перспективи розвитку науковців стосовно цієї проблематики.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інформація, управлінське рішення, агробізнес, сільськогосподарські підприємства, управління.

У сучасних економічних умовах розвитку управління аграрним бізнесом змістовне значення має система методів, направлених на його вдосконалення та ефективну діяльність. При цьому, управління пов'язане з інформацією та інформаційними процесами. Процес управління інформацією здійснюється за допомогою збору та накопичення інформації про об'єкт управління, цілеспрямованих процесів її обробки та передача. Потреба в інформації для управління аграрними підприємствами дозволяє стверджувати про необхідність вдосконалення системи його інформаційного забезпечення, яка повинна включати інформаційне забезпечення системи державного регулювання і підприємницької діяльності. Але даний процес має недоліки, які затримують ефективний процес управління. Відповідно, механізм ефективного процесу інформаційного забезпечення, як ключового інструменту процесу управління, вимагає подальшого удосконалення.

Питання щодо управління інформаційного забезпечення розглянуто в працях як вітчизняних так і зарубіжних вчених, зокрема в працях Р. Ф. Абдєєва, І. О. Белебега, Ф. Ф. Бутинця, І. П. Босака, М. П. Денисенко, О. П. Кучерова, А. Н. Кашаєва, Т. М. Ковальчук, М. С. Пушкаря, М. Є. Рогози, О. Х. Румака, Т. Пітерса, П. М. Сороки, В. К. Савчука, М. Г. Чумаченко В. А. Шевчука та інших вчених. Водночас, незважаючи на чисельність

наукових робіт вітчизняних та зарубіжних фахівців, багато аспектів залишаються нерозкритими і потребують поглибленої розробки щодо розуміння поняття інформаційного забезпечення та його впровадження.

Метою даної статті є дослідження системи інформаційного забезпечення, як основного інструменту управління, визначення його сутності та значення у покращенні управління діяльністю агробізнесу.

На сучасному етапі належне функціонування аграрного ринку неможливо уявити без системи управління інформаційного забезпечення, яка повинна підтримувати та обслуговувати суб'єкти ринкових відносин на всіх стадіях виробничого циклу, а також у всіх областях їх діяльності. Використання інноваційно-інформаційних технологій у сфері управління аграрного бізнесу забезпечує підвищення якості економічної інформації, її точність, вчасність, об'єктивність, організацію її надходження і, як наслідок, можливість прийняття своєчасних управлінських рішень.

В узагальненому вигляді, інформаційне забезпечення – це сукупність методів і засобів розміщення й організації інформації, від якості якого значною мірою залежить достовірність і якість прийнятих управлінських рішень [2].

О. Є. Кузьміна та Н. Г. Георгіаді виділяють такі підходи щодо визначення поняття інформаційного забезпечення [1]:

- інформаційне забезпечення являє собою процес задоволення потреб певних користувачів інформації;
- інформаційне забезпечення – сукупність заходів зі створення і
- функціонування інформаційної системи;
- інформаційне забезпечення – це комплекс заходів і методів
- оформлення документації, організації збереження даних тощо.

Також інформаційне забезпечення включає сукупність системи показників таких як [3]:

- потоки інформації – варіантів організації документообігу;
- систем кодування та класифікації інформації;
- уніфіковану систему документації;
- різні інформаційні масиви (файли), що зберігаються в машині та на машинних носіях з різним
- ступенем організації.

Механізми середовища ділової інформації вимагають створення адекватного формування ринкових механізмів економіки, створення необхідних умов функціонування товаровиробників і споживачів сільськогосподарської продукції. Дане середовище має забезпечувати інформаційну підтримку суб'єктів ринкового механізму на всіх стадіях виробництва і споживання сільськогосподарської продукції і послуг, а також у всіх галузях аграрного бізнесу. Тому головним завданням формування інформаційної інфраструктури аграрного бізнесу є створення максимально сприятливих умов доступу всіх сільськогосподарських підприємств до інформації, яку в світі прийнято називати діловою.

Завдяки збору накопичення інформації про об'єкт управління, цілеспрямованих процесів її обробки і передачі здійснюється процес управління. Більш точним видається погляд на управління як на забезпечення процесів формування та руху інформаційних потоків, під якими розуміється спеціально організований рух повідомлень від деякого джерела до деякого приймача, спрямоване на забезпечення реалізації функцій управління в рамках цілей і умов керованої системи.

Аналіз потреби в інформації для управління аграрними підприємствами дозволяє стверджувати про необхідність вдосконалення

системи його інформаційного забезпечення, яка повинна включати інформаційне забезпечення системи державного регулювання і підприємницької діяльності. Інформація може бути отримана як ззовні, так і всередині самого підприємства, але при цьому, як правило, відчувається або брак відповідної інформації про господарську діяльність підприємства, або надлишок незв'язної, непотрібної інформації. Таким чином, необхідно: вибрати дані, що мають відношення до справи, а також організація надходження інформації та забезпечення її отримання в потрібний час.

Основне завдання інформаційного управління полягає в розробці рішень по концентрації і розподілу інформації на рівні всього підприємства із залученням вже діючих внутрішньовиробничих систем. Ці системи (наприклад, аналіз, планування, оперативна інформація) можуть застосовуватися в якості агрегування (наприклад, систем забезпечення процесів прийняття рішень), які частково є на сільськогосподарському підприємстві. Отримана з їх допомогою інформація може бути знову використана в іншій ланці і на іншому рівні (оперативному або стратегічному), щоб поповнити дані для управління і зміцнити тим самим базу прийняття рішень на підприємстві.

Основоположним принципом ведення господарської діяльності є оптимізація співвідношення прибутку і вкладень з точки зору факторів ринку, контроль за витратами: необхідно ретельно враховувати всі витрати і поступово виключати малоефективні, постійно стежити за кон'юктурою ринку, бачити його «больові точки». Отже, система інформаційного забезпечення агробізнесу повинна давати не тільки діагноз ситуації, а й поради щодо зміни організації та управління, що забезпечує більш високі результати.

Основні вимоги до інформації, які необхідні керівникам сільськогосподарським підприємств [4]:

1. Цінність для здійснення процесів управління і достовірність. Як уже згадувалося вище, не тільки неправильна, помилкова інформація, а й зайва, надмірно докладна інформація можуть негативно позначатися на процесах управління, викликаючи ускладнення

структури і збільшення трудових витрат управлінського апарату, непродуктивні витрати часу роботи технічних систем обробки інформації.

2. Своєчасність надходження до споживачів. Уповільнення надходження інформації знижують, а іноді і зводять до нуля її цінність для управління, знижують ефективність рішень керівників і функцій виконавців, порушують встановлений ритм функціонування систем управління.

3. Лаконічність і висока насиченість. Ці властивості забезпечують цінність інформації, а також прискорення її доставки та обробки.

4. Зручність кодування, яке є важливим фактором надійності передачі і обробки, доступності сприйняття.

5. Мінімізація витрат на збір, формування та обробку інформації. Однак від форми подання (письмовий звіт, цифрова зведення, усне донесення і т.д.) істотно залежать і лаконічність повідомлення, і зручність його сприйняття, і кодування, і час, необхідний для його передачі, обробки, а значить, в кінцевому рахунку, і цінність інформації.

В процесі управління, отримання інформації та її передачі, постійно відбувається її обмін. Такий обмін може відбуватися як по-вертикалі так і по-горизонталі. Апарат управління потребує об'єктивної та оперативної інформації на певний момент часу, що залежить від побудови системи управління, яка буде її використовувати.

На думку науковця С. М. Пилипенко [5] інформаційне забезпечення управління характеризує сукупність реалізованих рішень відносно обсягів інформації, її якісного і кількісного складу, розміщення і форм організації. При цьому метою інформаційного забезпечення управління, на думку науковця, є своєчасне надання необхідної і достатньої інформації для прийняття управлінських рішень, що забезпечують ефективну діяльність як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів.

Перспективною формою інформаційного забезпечення є організація консультативно-інформаційних центрів. Створення цілісної комплексної системи інформаційного обслуговування вимагає проведення наукових дос-

ліджень з розробки її структури, організації технічної бази, відповідного програмного і правового забезпечення, а також економічного механізму взаємодії в умовах ринкової економіки.

Завдання цієї служби – розвиток конкурентоспроможності аграрного сектора через сприяння сільським товаровиробникам у прийнятті обґрунтованих економічних рішень, більш ефективного господарюванні.

Основними функціями подібної консультативно-інформаційної системи повинні бути [6]:

- допомога сільськогосподарським виробникам у виявленні і формулюванні їх проблем, аналізі варіантів і обґрунтованому виборі рішень, оцінці їх результатів і обміні інформацією;
- збір, обробка та надання товаровиробникам і органам управління АПК об'єктивної та свіжої інформації щодо різних аспектів виробництва, переробки, стану ринку та збуту сільськогосподарської продукції;
- консультування щодо ефективного планування та управління господарством, фінансового та інвестиційного аналізу, оптимізації використання ресурсів;
- забезпечення зворотного зв'язку органів управління АПК та науково-дослідних установ з сільськими товаровиробниками з метою вироблення ефективних заходів державної аграрної політики;
- інтеграція інформації і знань з різних джерел.

Таким чином, консультативно-інформаційна служба сприяє встановленню нового стилю взаємин органів управління сільських товаровиробників та забезпечення їх конструктивного діалогу. Крім того, маючи в своєму розпорядженні достовірної інформацією про проблеми товаровиробників, допомагаючи вирішувати їх проблеми, дана служба може і повинна стати активним провідником державної політики на селі, помічником органів управління агробізнесом та забезпеченні її формування.

Узагальнюючи результати, можна стверджувати, що вимоги до інформаційного забезпечення в системі управління підвищуватимуться й надалі. Достатня, якісна та систематизована інформація про внутрішнє середовище підприємства дає змогу керівникові

визначати ефективність таких заходів як: організаційно-економічних, агротехнічних, соціальних та екологічних, залежно від умов, що складаються, змінювати плани. Чим краще проінформований керівник, тим оперативнішими й ефективнішими будуть його рішення.

Тому необхідною умовою для подальшого його розвитку є запровадження інновацій-

них підходів до впровадження інформаційних технологій у виробництво сільськогосподарської продукції та покращення інформаційної інфраструктури аграрних підприємств. Подальшим напрямом розвитку даної тематики є розробка моделі інформаційного забезпечення процесу підготовки, вибору і реалізації управлінського рішення.

Список використаних джерел

1. Кузьмін О. Є. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства : монографія / О. Є. Кузьмін, Н. Г. Георгіаді. — Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. — 368 с.
2. Сорока П. М. Інформаційні системи і технології у фінансах: навч. посіб. для дистанційного навчання / П. М. Сорока. — К. : Вид-во університету «Україна», 2005. — 260 с.
3. Ілляшенко К.В. Аналіз інформаційного забезпечення діяльності підприємства [Електронний ресурс] // Наук. Зб. Таврійського державного агротехнологічного університету — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_17_1/17-1-26.pdf.
4. Титаренко І.В. Удосконалення процесу інформаційного забезпечення як інструменту ефективного управління підприємством / І. В. Титаренко // Регіональна економіка : наук.- практ. журнал. — Вип. 1(19). — С. 349—353.
5. Пилипенко С. М. Розвиток процесу інформаційного забезпечення як інструменту ефективного управління підприємством / С. М. Пилипенко // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика : матеріали міжнар. наук.-практич. конф. 24–25 берез. 2016 р. — Х. : Вид-во «НТМТ», 2016. — С. 398—400.
6. Бондарчук Н. В. Інформаційно-консультаційні послуги в сільському господарстві: досвід країн з розвинутою економікою [Електронний ресурс] / Н. В. Бондарчук // Ефективна економіка. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/efek/2010_1/1_2010_4.pdf.

References

1. Kuzmin O. E. The formation and use of the information system management of economic development of the enterprise : monograph / O. E. Kuzmin, N. G. Georgiadi. — Lviv: Type-in NAT. UN-TY "Lvivska Politechnika", Lviv, 2006. — P. 368.
2. Forty P. M. Information systems and technology in Finance: Study guide for distance learning / P. M. Forty. — K. : Publishing house of University "Ukraine", 2005. — P. 260.
3. Ilyashenko K. V. Analysis of information support of activity of the enterprise [Electronic pessus] // Scientific journal of Tavria state agrotechnological University — Mode of access: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_17_1/17-1-26.pdf.
4. Titarenko V. I. improving the process of communication as an effective tool of enterprise management/.In. Titarenko // Regional Economics : scientific — practical magazine. — Release 1(19). — P. 349—353.
5. Pilipenko S. M. development of the process of information provision as a tool for effective management of the enterprise / S. Pilipenko M. // Modern problems of enterprise management: theory and practice : materials of international scientific-practical conference 24–25 mar. 2016. — H.: Publishing house "NTMT", 2016. — P. 398–400.
6. Bondarchuk N. V. Information and Advisory services in agriculture: the experience of countries with developed economies [Electronic pessus] / N. V. Bondarchuk // Efficient economy. — Mode of access: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/efek/2010_1/1_2010_4.pdf.

Попова И. С. Информационное обеспечение управлением агробизнеса

В статье рассмотрена система и состояние внутреннего информационного обеспечения, как основного средства общего управления предприятием. Освещено место и роль информационного обеспечения в процессе принятия управленческого решения. Определены совокупности системы показателей информационного обеспечения, Понятие и общая структура информационного обеспечения процесса принятия, подготовки и контроля реализации управленческого решение. Перспективы развития ученых по этой проблематике.

Ключевые слова: информационное обеспечение, информация, управленческое решение, агробизнес, сельскохозяйственные предприятия, управление.

Popova I. Information support of management of agribusiness

The article describes the system and the status of internal information management as the primary means of common management. Lit place and role of information in making management decisions. Certain aggregate indicators system of information support, the concept and General structure of information security taking process, preparing and monitoring the implementation of management decisions. Prospects for the development of scientists on this issue.

Key words: information provision, information, management decision, agribusiness, agricultural enterprises, management.

Стаття надійшла до редколегії 21.09.2017

Розділ 2

ЕКОНОМІКА

ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330

Руслана БІЛИК

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці, Україна
e-mail: ruslanaosadchuk21@gmail.com*

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено теоретичні аспекти формування інноваційного потенціалу національних економік країн світу на сучасному етапі глобалізаційного розвитку. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку інноваційних процесів та доведено, що в умовах посилення глобальної конкуренції країнам світу та міжнародним компаніям необхідна успішна стратегія для отримання конкурентних переваг, в тому числі інноваційних. Виокремлено структуроутворюючі складові інноваційного потенціалу, а також формалізовано фактори впливу на його формування та використання. Проведено порівняльний аналіз інноваційної діяльності в країнах з різним рівнем економічного розвитку, і зокрема, в Україні та її вплив на формування конкурентних переваг національних економік.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, конкурентоспроможність національної економіки, глобальний розвиток.

Основними напрямками трансформаційних зрушень, що відбуваються у сучасному світі є досягнення стійкого і збалансованого соціально-економічного розвитку на основі інноваційно-інвестиційної моделі, досягнень науково-технічного прогресу, розширенні інформаційно-технологічного простору з урахуванням потреб постіндустріального суспільства. Перехід на інноваційний шлях розвитку значно залежить від позиції, що посідає країна щодо збереження і примноження наявного інноваційного потенціалу. Так об'єктивні властивості інноваційних процесів, які пов'язані з високою капіталоємністю і значним ризиком, зумовлюють необхідність створення необхідних умов та фінансового забезпечення з боку держави для розвитку науко-

во-технічного прогресу і інноваційно-інвестиційних процесів у різних країнах світу, і зокрема в Україні в умовах посилення глобальної конкуренції.

У сучасному світі інноваційна діяльність набуває рис стратегії загального розвитку, коли зростання ефективності суспільного виробництва, підвищення конкурентоспроможності національної економіки досягається внаслідок зростання і використання науково-технічного та інноваційного потенціалу. При цьому економічна політика держави значною мірою корегується відповідно до пріоритетів національної моделі інноваційно-інвестиційного розвитку.

Теоретичні питання інноваційного розвитку в умовах глобальної конкуренції, умов

та чинників його забезпечення, проблеми розробки і практичної реалізації економічної політики держави, націленої на інноваційний шлях розвитку національної економіки, успішно досліджували в наукових працях закордонні та вітчизняні вчені: П. Агійон, Ю. Бажал, З. Варналій, Дж. Гелбрейт, А. Гальчинський, В. Касьяненко, М. Крупка, Д. Лук'яненко, Н. Мешко, В. Осецький, А. Поручник, А. Рум'янцев, П. Самуельсон, В. Сизоненко, Р. Солоу, Е. Тоффлер, А. Філіпенко, С. Циганов, Й. Шумпетер, А. Чухно, С. Якубовський та багато інших.

Разом із тим процес формування та реалізації інноваційного потенціалу країн світу у контексті підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності потребує подальшого дослідження щодо виявлення головних тенденцій і закономірностей їх розвитку, пошуку напрямів та засобів активізації інноваційної діяльності для забезпечення економічного зростання і технологічного оновлення національної економіки України.

Мета статті полягає у дослідженні проблем формування і реалізації інноваційного потенціалу в країнах з різним рівнем економічного розвитку, і зокрема, в Україні та його вплив на формування конкурентоспроможності національних економік в умовах посилення глобалізації.

Розвиток світового господарства у сучасних умовах супроводжується тенденціями поглиблення міжнародного поділу праці та відповідно посиленням інтеграційних процесів під впливом глобалізації і водночас загостренням конкурентної боротьби на світових ринках наукоємної, високотехнологічної продукції. Це суперництво розгортається між країнами з розвиненою ринковою економікою і величезним інноваційним потенціалом та іншими країнами – країнами з наздоганяючою економікою і країнами, що розвиваються. Інноваційна економіка характеризується значним динамізмом, структурною перебудовою, зміною позицій компаній-лідерів, зникненням підприємств із застарілою технологією і появою нових, що використовують сучасні наукові ідеї та інноваційні розробки. На міжнародному рівні відбувається прискорене освоєння нових ринків країнами із інно-

ваційною економікою в інших, менш розвинених країнах і у світовому технологічному просторі. Це загострює проблему конкурентоспроможності національних економік, призводить до необхідності пошуку шляхів розвитку технологічної взаємодії країн з різним рівнем інноваційної активності, взаємовигідності участі країн у світовому економічному просторі.

У науковій літературі на сьогодні відсутній єдиний підхід до трактування сутності інноваційного потенціалу, існуючі визначення досить часто не розкривають в повній мірі його зміст. Поняття «інноваційний потенціал» отримало свій розвиток на початку 80-х років минулого століття, воно розвивалось та уточнювалось в процесі теоретичних, методологічних та емпіричних досліджень. В останні роки зростає кількість досліджень присвячених вивченню окремих аспектів цієї дефініції на різних рівнях управління. В основному інноваційний потенціал розглядається не тільки як шлях динамічного розвитку та успіху, але й засіб забезпечення суверенітету країни, її конкурентоспроможності у сучасному світі [4; 6; 8; 11].

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» під інноваційним потенціалом варто розуміти сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [7].

Необхідно відмітити також підхід ЮНЕСКО, який визначає інноваційний потенціал як сукупність усіх ресурсів країни, необхідних для наукових відкриттів, винаходів і технологічних новацій, а також вирішення національних і міжнародних проблем в області науки і технології [3].

Порівняльний аналіз існуючих наукових підходів щодо визначення сутності «інноваційного потенціалу» показує, що цей термін є не просто невід'ємною складовою економічного потенціалу, він є його ядром, оскільки органічно входить до складу практично всіх його структурних елементів. Разом з тим інноваційний потенціал є цілісною та динамічною соціально-економічною системою, яка

складається із сукупності взаємодій цих елементів різного ступеня складності та організації [6].

У сучасному світі у багатьох країнах змушені здійснювати пошук прийнятної моделі економічного розвитку, яка б забезпечувала конкурентні переваги на світових ринках і орієнтувала національну економіку на довгострокове зростання. Невдачі та прорахунки на цьому напрямі призводять до перманентних кризових потрясінь та збільшення диференціації у системі світового господарства. Необхідною умовою реалізації цих завдань є здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності. Без активізації інноваційно-інвестиційних процесів, прискорення впровадження у реальний сектор виробництва світового рівня сучасних технологій і розробок, неможливий науково-технічний прогрес, рівень якого визначає подальший економічний розвиток країни. Як свідчать досягнення минулого ХХ-ст., рівень розвитку науково-технічної сфери – науки, освіти, наукоємних галузей, світових ринків технологій – визначає межі між багатими та бідними країнами світу, створює підґрунтя стійкого економічного зростання та стає важливим чинником розв'язання соціальних проблем [1].

Світовий досвід показує, що можливості, тривалість, конкретні шляхи переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку залежать від наявного у країні інноваційного потенціалу, зокрема: мережі наукових організацій; насиченості економіки науковими кадрами та освіченості робочої сили; обсягів фінансування наукової і науково-технічної діяльності; рівня інноваційної активності промислових підприємств та динаміки виробництва інноваційної продукції; наявності платоспроможного попиту на інноваційну продукцію [12].

Загальнодержавне значення інноваційних процесів зумовлене суттєвим впливом останніх на структуру національної економіки та її окремих галузей на економічні механізми та, як результат, – на всі макроекономічні і макрофінансові показники. Від рівня розвитку інноваційного потенціалу країни залежить ступінь її національної безпеки, конкурентоспроможності як окремих суб'єктів

господарювання, так і всієї національної економіки, а також місце і роль країни у міжнародній науково-технічній співпраці. Макроекономічне зростання країни, вирішення проблем розвитку галузей народного господарства та підвищення їх експортного потенціалу значною мірою залежить від освоєння нової високотехнологічної продукції, впровадження нових ресурсно-ощадних технологій [8].

Проведення технічного та технологічного переозброєння будь-якого виробництва, а також впровадження сучасних інноваційних технологій, як одного з основних факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки та розширення її експортного потенціалу, потребує значних інвестиційних вкладень. Обсяг інвестицій, необхідних для фінансування лише першочергових інвестиційно-інноваційних програм в Україні, які далі дадуть мультиплікативний ефект, оцінюються експертами приблизно в 50–60 млрд. дол. США. Що ж стосується ресурсу, який має підтримувати інноваційну діяльність, то для цього, на думку економістів потрібно не менше 5–10% ВВП щороку [5].

Стрімке економічне зростання країн сучасного світу неможливе без запровадження інновацій та широкої інтеграції. Розвиток світової економіки через переорієнтацію виробництва на експорт високотехнологічної продукції зумовив зростання її обсягів на світовому ринку інновацій до 3 трлн дол. США в рік, Домінуючі позиції (дві третини виробництва і торгівлі) на ринку утримують країни «великої сімки», у т.ч. США – понад 20%, Японія – 14%, Німеччина – понад 10%. Частка вітчизняної наукомісткої продукції на ньому становить близько 0,01%, що не відповідає як науково-технічному потенціалу України, так і провідним тенденціям розвитку сучасної економіки [12].

Обмін науково-технологічними досягненнями за останнє десятиліття зріс більш як у десять разів і став самостійною сферою економічних відносин, здатною впливати на економічне зростання. Сім найбільш розвинутих країн світу, що володіють 46 макротехнологіями з 50, утримують 80% цього ринку. До 80% усіх патентів і ліцензій на техніку, технології та ноу-хау контролюють транснаціональні

корпорації. У загальному обсязі світових патентів нашої державі належить менше 1%. Водночас на Україну припадає 2,6% світового ринку зброї, що свідчить про її значний високотехнологічний потенціал [11].

Під впливом глобальних процесів інвестиційно-інноваційна політика України починає поступово змінюватися. Проте інвестиційний та інноваційний потенціал країни, її регіонів та підприємств і можливості по перетворенню його на різні форми капіталу використовуються сьогодні далеко не повністю. Якщо судити по структурі українського експорту, то виробничих кластерів, конкурентоздатних на світовому ринку, в Україні зараз майже немає.

Дослідження структури зовнішньої торгівлі показує, що для України характерні низькі показники експорту високотехнологічних (інноваційних) товарів та послуг. Це віддзеркалює недосконалу структуру конкурентних переваг української економіки, яка базується передусім на цінних факторах та порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів та робочої сили. При цьому не використовуються належним чином наявні високотехнологічні можливості підприємств окремих галузей і регіонів України [5].

Розвиток виробництва товарів з високою доданою вартістю є головним пріоритетом у створенні бази для нарощування обсягів та поліпшення структури українського експорту в напрямі збільшення в ньому питомої ваги високотехнологічних товарів. Національні інтереси вимагають, щоб вітчизняний та іноземний інвестори створили в країні нові, насамперед високотехнологічні та наукоємні, імпортозамінні та експортоспроможні підприємства [10]. Якщо Україна зуміє залучити таких інвесторів, які шукають ефективність і знання, конкурентоспроможність її економіки значно зросте і країна отримає додаткові національні конкурентні переваги.

Більш показовою якісною характеристикою стану зовнішньої торгівлі продукцією переробної промисловості і зокрема машинобудування є динаміка її структури за технологічним рівнем. Нарощування та ефективно використання інноваційного потенціалу є найбільш вагомим чинником, що зумовлює

довгостроковий тренд конкурентоспроможності національної економіки. Водночас у структурі українського експорту промислової продукції впродовж 2000–2016 рр., на жаль, не відбулося якісних структурних зрушень у напрямі підвищення рівня його технологічності.

Частка високотехнологічних товарів у загальному обсязі товарного експорту за останні роки коливалася на рівні 2,7–7,3%, а починаючи з 2013 р. не перевищувала 3,6%, тоді як решта припадає на сировинну частку експортованих товарів. В експортних квотах розвинених та нових індустриальних країн доля високотехнологічної продукції вища, як мінімум, на порядок. Поодинокими, хоча й масштабними, виглядають «високотехнологічні прориви» України, такі як чотиристоронній космічний проект «Морський старт», виробництво й поставки до Пакистану новітніх танків, спільний з Іраном комплексний інжиніринг проекту літакобудування [2; 8].

Це підтверджує низький рівень технологічної та інноваційної конкурентоспроможності економіки України. Річні прирости обсягів високотехнологічного експорту у вартісному виразі мали місце у 2005–2008 рр. та у 2010–2013 рр. У 2014–2016 рр. обсяги та частка експорту товарів з високим ступенем переробки скорочувалася. У 2014–2016 рр. експорт товарів за товарною групою «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» скоротився на 55%. Таке скорочення значною мірою спричинене військовою агресією Росії, яка була до неї основним торговельним партнером України. У структурі експорту високотехнологічної продукції України традиційно переважають товари аерокосмічної галузі, електроніка та засоби зв'язку. Деформації зовнішньої торгівлі України проявляються також у значному переважанні імпорту над експортом високотехнологічних товарів, коефіцієнт покриття експортом імпорту за цими групами товарів у 2014–2016 рр. склав 0,61 [2].

Таким чином, особливістю структури українського експорту залишається її сировинний характер, що зумовлює високий рівень залежності від коливань кон'юнктури світових ринків. Поряд з цим утримання

позицій на зовнішніх товарних ринках забезпечується у спосіб надмірної експлуатації природних ресурсів, використання дешевої робочої сили, а також завдяки сприятливому географічному розташуванню та розвиненій транспортній інфраструктурі. У товарній структурі імпорту ключовою товарною групою є мінеральні продукти, з яких понад 95% припадає на енергетичні матеріали. У 2014–2016 рр. понад 40% цієї імпоротної групи склали нафта й нафтопродукти та майже 35% – газ. Це підтверджує збереження високого рівня залежності України від імпортих енергоносіїв, що є загрозою національній безпеці держави. Структурно-динамічний аналіз імпорту товарів фіксує також значну залежність національної економіки від імпорту продукції машинобудівної та приладобудівної галузей. Частка імпорту цієї продукції у загальному обсязі перевищує 20%. Загалом упродовж останніх 10-ти років, за виключенням кризових періодів, обсяги імпорту продукції цієї групи щорічно зростали [2].

Концепція національної конкурентоспроможності заснована на ефективному використанні у світовому поділі праці порівняльних переваг національних економік для експорту продукції до країн, де таких переваг немає, і імпорту продукції з країн, які мають переваги в порівнянні з національною економікою країни-імпортера. Друга половина ХХ століття характеризувалася переходом від статичних порівняльних переваг, які є природно заданими для країни, до динамічних, які впливають із здійснення національним урядом та корпоративним сектором конкурентної політики [1].

Значний прорив в технологіях та інформаційній сфері спонукає країни орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг та створювати їх. Сучасний етап пов'язаний із зайняттям чільного місця серед складових динамічних порівняльних переваг науково-технічними досягненнями та інноваціями на всіх стадіях життєвого циклу продукту, починаючи від створення товару або послуги, через просування його від виробника до споживача та закінчуючи наступною утилізацією.

Отже, в сучасному світі відбувається переоцінка основних цінностей. Від економіч-

ної спрямованості суспільство переходить до інноваційної, від нагромадження матеріального багатства як основи особистого добробуту – до нагромадження інформації як основи суспільного прогресу. Не так володіння матеріальними благами, як володіння інформацією та інтелектуальним потенціалом визначають місце людини в сучасному суспільстві. Інвестиції в людський капітал і формування на цій основі інтелектуального капіталу суспільства перетворюються на пріоритетний загальнонаціональний інтерес [4].

Серед країн світу, які демонструють високі темпи зростання інноваційної активності та інтенсивне нарощення показників якісного економічного зростання і міжнародної конкурентоспроможності, варто виокремити США, Фінляндію, Ізраїль, Ірландію, Японію, Китай, Індію. Закономірно, що фундаментальною основою лідерства США у світовій економіці є інноваційний потенціал країни. Саме у США сформована високорозвинена і багаторівнева національна інноваційна система, яка, без сумніву, є основою світових стандартів у цій сфері. Завдяки ефективному ресурсному забезпеченню інновацій, якісному інституціональному середовищу, динамічно функціонуючим механізмам взаємодії окремих елементів національної інноваційної системи країна є технологічним лідером у світі. Пріоритетним напрямком соціально-економічного розвитку США є нарощення інвестицій в освіту, людський капітал, нематеріальні активи, визначальною функцією держави є формування сприятливого середовища для нарощення інноваційного потенціалу. Як відомо, США лідирують у конкурентоспроможності макротехнологій, зокрема у таких високотехнологічних сферах, як напівпровідникові матеріали і мікросхеми, програмне забезпечення, композиційні матеріали, штучний інтелект, надшвидкі ЕОМ, біотехнології та новітня медична техніка. Таким чином, економіка США найбільшою мірою освоює початкові стадії світового науково-технологічного циклу, отримуючи від цього найвищу інноваційну (технологічну) ренту у вигляді надприбутків [3].

Аналіз сучасного стану науково-технічної та інноваційної сфери в Україні свідчить про

те, що за рівнем інноваційної активності, станом виробництва високотехнологічної продукції, обсягами фінансування науки, розвитком інфраструктури інноваційного підприємства Україна значно відстає від провідних країн світу. Існує невідповідність науково-технічного потенціалу країни загальній продуктивності національної економіки, що зумовлено низькою ефективністю національної інноваційної системи [11].

Однією з головних проблем, що гальмують розвиток високотехнологічного сектору економіки України, залишається відсутність фінансування та недостатньо ефективна державна інноваційна політика, що призводить до скорочення числа наукових працівників, ускладнює отримання економічної віддачі у вигляді завершених інноваційних пропозицій та їх реалізації у сферах вітчизняної економіки. Відсутність у країні попиту на результати наукових досліджень, неповноцінність державної системи захисту прав інтелектуальної власності та механізмів комерціалізації інтелектуального продукту позбавляють стимулів потенційних суб'єктів інноваційної діяльності та призводять до субсидювання економік більш розвинених країн світу за рахунок безкоштовного трансферу як висококваліфікованих фахівців, так і результатів фундаментальних досліджень.

Інноваційний процес гальмується недостатністю інституційного забезпечення інноваційної діяльності, що виявляється у відсутності розвиненого ринкового середовища загалом та зокрема – в незавершеності та безсистемності формування відповідної нормативно-правової бази, практиці «призупинення» окремих норм чинних законів, які регулюють інноваційну діяльність, неповноті інфраструктури (у т.ч. високотехнологічної) інноваційного розвитку [4].

Державна політика інноваційного розвитку характеризується непослідовністю, відсутністю чіткої концепції національних інноваційних пріоритетів і системного підходу до розвитку інноваційної діяльності (національної інноваційної системи). Фактично, пріоритетна державна підтримка спрямовується на низькотехнологічні галузі та виробництва, що зумовлює формування і закріплення в

країні такої моделі економіки, яка не потребує інновацій і є конкурентоспроможною на світовому ринку за рахунок дешевої робочої сили та використання ресурсів [4; 6].

Тим часом, держава має відіграти активну роль у створенні загальнонаціонального попиту на інновації; впровадити широкий набір інструментів, які не потребують значних видатків із бюджету, але за рахунок розбудови мотиваційного поля здатні багаторазово посилити інноваційну складову економіки. Водночас з метою піднесення рівня платоспроможного (а отже – вимогливого) внутрішнього попиту та надання імпульсу до інновацій внутрішньому виробникові необхідно відчутно підвищити рівень оплати праці – як перший інвестиційний внесок у людський капітал.

Таким чином, дослідження потенційних можливостей та реального стану інноваційності країн світу, і зокрема України, їхнього впливу на забезпечення конкурентоспроможності національної економіки дозволяє констатувати: в державній інноваційній політиці недостатньо враховується пріоритетність інноваційного розвитку; маючи значний інноваційний потенціал, національна економіка далека від інноваційної моделі розвитку; механізм реалізації інноваційної політики характеризується слабкою мотивацією бізнесу у фінансовому забезпеченні наукових і науково-технічних робіт та здійсненні інноваційної діяльності. Для посилення впливу інноваційних чинників на розвиток національної економіки України необхідно: по-перше, формувати благоприємне для розвитку інноваційно-технологічної діяльності інституційне середовище та сприяти попиту на інноваційні продукти; по-друге, збільшувати загальний обсяг асигнувань на науково-дослідні та науково-технічні розробки, орієнтуючись на загально-світові тенденції; по-третє, особливо звернути увагу на мотиваційну складову щодо посилення ролі бізнесу у забезпеченні фінансування науково-технічних та інноваційних процесів; по-четверте, формувати національну інноваційну систему, націлену на підвищення інноваційності та ефективності української економіки; по-п'яте, створити дієвий механізм

стимулювання і суспільного визнання на всіх рівнях національної інноваційної системи науково-дослідної та інноваційної діяльності. Ці напрямки повинні сприяти посиленню ролі інновацій в економічному розвитку та підвищенні рівня життя населення України.

Подальшого дослідження потребує проблема посилення інноваційного вектора еко-

номічної динаміки як функції поліпшення макроструктурних пропорцій економіки та оптимізації відтворювальних процесів, зокрема – через інструменти інвестиційної, податкової та амортизаційної політики держави і визначення відповідних пріоритетів державної політики нагромадження.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення: монографія / З. С. Варналій, О. П. Гармашова. — К.: Знання України, 2013. — 387 с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Инновационные перспективы США, ЕС, Японии (технологические приоритеты и методология формирования) / Отв. ред. А. А. Дынкин. — М.: ИМЭМО РАН, 2013. — 345 с.
4. Інноваційний потенціал України: монографія / За заг. ред. А. А. Мазаракі. — К.: КНТЕУ, 2013. — 481 с.
5. Інноваційна спроможність та технологічна готовність української економіки у міжнародних порівняннях електронний ресурс / УІНТЕІ. — Режим доступу: http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432.
6. Касьяненко В. О. Інноваційний потенціал економіки України: теорія та практика формування, оцінювання і використання: монографія / В. О. Касьяненко. — Суми: СДУ, 2013. — 602 с.
7. «Про інноваційну діяльність»: Закон України №40-IV від 4.07.2002 (із змінами та доповненнями) // Урядовий кур'єр. — 2002. — № 143. — 7 серпня. — С. 17—24.
8. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: монографія / За ред. Н. П. Мешко. — Донецьк: Юго-Восток, 2012. — 472 с.
9. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47920.
10. Структурні виклики XXI століття суспільству та економіці України: [Т.2]: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. В. М. Геєця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007. — 564 с.
11. Трансформація інноваційного потенціалу України в умовах інтеграції у світову економіку: монографія / Під ред. В. І. Крамаренко, А. П. Рум'янцева. — Сімферополь: ТНУ ім. В. І. Вернадського, ДІАЙПІ, 2013. — 390 с.
12. Шмелёв Н. П. Основные особенности современного экономического развития стран Западной Европы / Н. П. Шмелёв, В. Н. Шенаев, Л. Н. Володин. — М.: ОГНИ ТД, 2012. — 354 с.

Билык Р. Инновационный потенциал как фактор обеспечения конкурентных преимуществ страны в условиях глобализации

Исследованы теоретические аспекты формирования инновационного потенциала национальных экономик стран мира на современном этапе глобализационного развития. Проанализированы современные тенденции развития инновационных процессов и доказано, что в условиях усиления глобальной конкуренции странам мира и международным компаниям необходима успешная стратегия для получения конкурентных преимуществ, в том числе инновационных. Выделены структурообразующие составляющие инновационного потенциала, а также формализованы факторы влияния на его формирование и использование. Проведен сравнительный анализ инновационной деятельности в странах с различным уровнем экономического развития, и в частности, в Украине и ее влияние на формирование конкурентных преимуществ национальных экономик.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный потенциал, конкурентоспособность национальной экономики, глобальное развитие.

Bilyk R. The innovative potential as factor of competitive edges of country under globalization

It was examine the theoretical aspects of the innovative capacity of national economies of countries in modern conditions of globalization. Analyzed current trends in innovation processes and proved that in the increasingly global competition worldwide for multinational companies and needed a successful strategy for competitive advantage, including innovative. It was determined the structure-components of the innovation potential and formalized factors influencing its formation, the level and use. Analyzes innovation in countries with emerging market, and particulary in Ukraine and its influence in shaping the competitiveness of national economies.

Key words: innovation activity, innovation potential and competitiveness of the national economy and global development.

Стаття надійшла до редколегії 30.11. 2017

УДК 338.43

Валерій ГОРЛАЧУК

*заслужений діяч науки і техніки України, доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв, Україна*

Роман РУДИЙ

*доктор технічних наук, професор,
професор кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА МЕХАНІЗМ ВИБОРУ ЦИВІЛІЗАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО ШЛЯХУ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

У статті обґрунтовується, що земельна реформа в Україні стала головною руйнівною причиною зниження життєвого рівня людей, зруйнування, колись потужного, агропромислового комплексу і всієї інфраструктури на селі.

Особлива увага приділена розвитку кооперативних сільськогосподарських підприємств на засадах спільної часткової власності на землю, які є найбільш досконалою формою організації виробництва і праці.

Обґрунтовується шкідливість розвитку агрохолдингових компаній. Альтернативою їм пропонується створення на їх базі дочірніх підприємств в рамках адміністративно-територіальних одиниць з обов'язковою реєстрацією за місцем їх знаходження.

Вказується на великий злочин перекачування грошових коштів, отриманих від господарської діяльності на землі, в офшорні зони. Тільки безвибіркова кримінальна відповідальність за порушення цієї вимоги дозволить запобігти цьому та наповнити український бюджет, в результаті чого будуть створені умови для інвестицій їх суб'єктами господарювання на землі під відсотки на рівні європейських. Розглянуто питання диверсифікації господарських виробничих структур, які визначають початок нової ери фундаментальних змін на селі.

Ключові слова: аграрне виробництво, сільськогосподарське землекористування, оренда, ринок земель, мораторій, земельна рента, агрохолдинг.

Економічна, в тому числі земельна реформа сама по собі не повинна бути кінцевою стратегічною метою держави. Такою метою повинен бути достойний рівень життя і безпеки, рівень високого соціально-економічного розвитку, раціонального використання і охорони земель, відсутність корупції в українській управлінській системі. Але за понад 25 років, що пройшов з початку «земельної реформи» (якщо її так можна назвати), в результаті чого ліквідовано монополію держави на земельну власність, сформовано приватну власність на землю, запроваджено інститут платності землекористування, створено нові організаційно-правові форми господарювання на землі, створено систему ринко-

вого земельного законодавства, українське суспільство не змогло побудувати сильною, справедливою, стабільною і процвітаючою держави, в якій пріоритетом могла б бути людина, її інтереси і потреби, імплементовані з інтересами державними та навколишньою природою. Це при тому, що Україна, будучи обдарована ідеальними природно-кліматичними умовами, маючи унікальний природно-ресурсний потенціал, де дві третини площі сільськогосподарських угідь складають чорноземи, які за рівнем природної родючості є одними з найкращих.

Обґрунтовуючи об'єктивний характер земельної реформи не можна не бачити, що вона проводиться не за тими рецептами, які

можуть сформувати оптимальне майбутнє аграрного сектора і землекористування в Україні, сприятливого для життєдіяльності природного середовища. Самперед, в центрі земельної політики потрібно бачити людину, зростання її добробуту, захищеності, справедливого використання земельної ренти, яка надає гостроту питанню про власність на землю, адекватної системи інформаційного забезпечення земельних відносин, самперед потужної автоматизованої системи ведення державного земельного кадастру. Особливо слід відзначити, що невдачі спроб досягнення прогресу в рамках існуючих варіантів проекту розвитку земельної реформи у великій мірі визначається неконтрольованістю земельного ринку через брак науково-практичного механізму виведення її з перманентної кризи. У зв'язку з очевидною недосконалістю обговорюваного питання земельні відносини слід розглядати через призму науково-обґрунтованого вибору організаційно-правових форм господарювання на землі, диверсифікації структури виробництва на сільських територіях у відповідності до наявних земельних, трудових, фінансових та ін. ресурсів. Власне, цій проблематиці і присвячена ця наукова робота, в якій змодельовано проект формування конкурентоспроможного аграрного сектора економіки, в тому числі сільськогосподарського землекористування як умову виведення української економіки на якісно вищий рівень свого розвитку.

Після здобуття Україною незалежності спостерігається активізація інтересу до земельної реформи. У цей період появляються наукові праці Д. Добряка, В. Месель-Веселяка, Л. Новаковського, П. Саблука, М. Федорова, В. Юрчишина та ін., які заклали підвалини розвитку земельних відносин ринкового типу.

Їх наукові публікації стали «будівельним матеріалом» для наступних дослідників земельної реформи.

В пізніші часи важливу роль у процесах земельних перетворень відіграли наукові публікації Б. Бабміндри, І. Бистрякова, В. Будзяка, О. Дорош, П. Казьміра, А. Мартина, А. Сохнича, М. Ступеня, А. Третяка, М. Хвесика та ін.

Проте успіх не поспішав приходити у процеси земельних перетворень, наукові і прик-

ладні дослідження не екстраполювались на ефективне функціонування ринку землі та виконання покладених на нього функцій. В їх дослідженнях часто простежується дешево догодження настрою більшості, державним чиновникам, функціональна грамотність яких бажає залишатись кращою. У статтях згадуваних авторів переважно висловлюється не власна думка, а завчені урядові чи провладні фрази. Зрозуміло, що досягти перемоги у такому форматі неможливо. Тому своєчасне виявлення недоліків, зумовлених проведенням земельної реформи є викликом нашого життя, орієнтованого на повну економічну стабільність аграрного сектора, в тому числі сільськогосподарського землекористування на основі цивілізаційного розвитку земельних відносин ринкового типу.

Метою статті є обґрунтування інноваційно-орієнтованого курсу розвитку земельних відносин, що забезпечують високу якість соціально-економічної сфери в рамках сільських територій та охорони природного середовища, обґрунтування процесу диверсифікації господарської діяльності на селі, досягаючи максимального благополуччя сільських жителів.

Економічна ситуація у сільськогосподарському землекористуванні визначається не тільки природно-географічними умовами, але і глибиною аграрних перетворень. Початком нової ери таких перетворень стали прийняття Декларації про державний суверенітет України від 16.07.1990 року, Земельного кодексу Української РСР та Постанови Верховної Ради «Про земельну реформу» від 18 грудня 1990 року, які знайшли свій подальший розвиток у цілій низці законодавчих актів та нормативних документів щодо земельної реформи в аграрному секторі економіки.

В ході земельної реформи у власність передано майже 30 млн га землі, вартість якої складає понад один трильйон гривень, було створено земельний запас з подальшим його перерозподілом для організації селянських (фермерських) господарств та інших цілей. Близько 6,9 млн громадян, які були членами 11 тис колективних сільськогосподарських підприємств, отримали сертифікати на земельну частку (пай). Внесено суттєві зміни у розвиток інституційного забезпечення

земельної реформи, що відкрило широкий шлях розвитку різних форм власності на землю та взаємовідносини між державою і землевласниками.

В умовах реального різноманіття форм власності та платності землекористування активно розпочався процес становлення ринку земель і на порядку денному постали завдання придати йому цивілізованої форми, яка б забезпечила підвищення продуктивності використання землі і праці, економічного підйому країни, соціальних стандартів якості життя людей.

Але як можна оцінити розвиток ринку землі, заради чого він має бути створений, який його внутрішній зміст, які мають бути принципи та економічні механізми ринку і як вони діють на земельні відносини і сільсько-го товаровиробника.

На ці і подібні питання відповіді поки що не має. Але, щоб розв'язати цей вузол питань, їх треба розглядати системно. Самперед, чому у 1990 році Україна і її аграрний сектор, будучи за крок до світового лідерства не спромоглася здійснити жодних кроків у напрямку модернізації земельних відносин, що склалися у процесі їх реформування, які б забезпечили раціональне використання та охорону земель від процесі їх деградації, розширеного відтворення родючості ґрунту, забезпечення конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарського землекористування.

Натомість земельна реформа стала причиною спаду сільськогосподарського виробництва, фізичного вимирання людей, а відсутність роботи, медичного обслуговування, елементарних речей, необхідних для життєдіяльності людей, стали звичним явищем на селі.

Нині селяни знаходяться у стані вимираючого жебрака.

Але гірше те, що на цьому проблеми не закінчились. Кульмінацією дискомфортного стану селян можуть стати «новаторські економічні дії» держави, орієнтовані на зняття мораторію на купівлю-продажу земельних паїв, як найгіршу комбінацію розв'язання земельного питання, в результаті чого сільські території ще більш стануть відкритими для великих компаній, що посилюватиме деструктивні для землі та економіки явища, а саме,

монополізації земельних ринків та ринків сільськогосподарської продукції, узурпації економічної влади, різкого контрасту у рівнях доходів, ліквідації конкуренції, формування штучного дефіциту сільськогосподарської продукції та ін. Зняття мораторію є інструментом в руках олігархів і можновладців для вирішення своїх корисливих амбіцій.

Виходячи з цього, виникає запитання. Чи такої земельної реформи треба для селян? Очевидно, що ні. Держава, не враховуючи укладу життя на селі, культури, традицій та ін. реформу довела до абсурду. В цьому і криється корінь багатьох нинішніх проблем.

Ефективні реформи можуть бути тоді, коли влада роз'яснить людям суть такої реформи, шляхи втілення цієї ідеї. Але головне, реформи можуть бути успішними тоді, коли в людей є довіра до влади, оскільки навіть добрі реформи без довіри до влади не будуть сприйматись.

Цінність реформи буде тоді, коли вона буде орієнтована на людей, а не на МВФ, коли буде єдність країни і держави. Автори певні, що в іншому разі земельна реформа виявиться непридатною для нормального функціонування, а відтак не уникнути справжньої кризи в аграрному секторі економіки, кризи державності.

Приведених доказів більш, ніж достатньо, щоб зробити незаперечний висновок про те, що сучасна земельна реформа є великою помилкою, але історію не можна повернути. Україна рано чи пізно все одно проведе адекватну, соціально-орієнтовану земельну реформу і буде рухатись до Європи, забезпечуючи добробут кожній селянській сім'ї, нарощуючи земельний потенціал.

Не викреслити з історії паювання земель, яке внесло у сільськогосподарське землекористування безпрецедентний хаос і безпорядок, що зумовлює низьку ефективність його економіки.

Але ми повинні берегти засадничий принцип земельної політики – орієнтацію використання земельних паїв на засадах спільної часткової власності, що відповідає пункту Іа ст. 87 ЗКУ, об'єднавши їх у цілісні один або декілька земельних масивів, що відповідає інтересам власників цих паїв і держави.

Ось у чому ціна питання, суть «капітального ремонту».

Шляхом створення кооперативних сільськогосподарських підприємств, на яких працюватимуть власники земельних паїв зможуть щомісячно заробити 12–15 тис. грн/га, замість 1–1,3 тис. грн/га орендної плати за рік, хоча на відновлення гумусного стану ґрунту, втраченого шляхом його мінералізації, зумовленого вирощуванням сільськогосподарських культур орендарем потрібно буде власнику паю витратити щонайменше 3–4 тис. грн/га, тобто орендодавець зазнає значних збитків.

В цілому ж, виходячи з розміру земельного паю, кожна українська сім'я, маючи пай площею 7–10 га, може щороку отримувати щонайменше 150–200 тис. грн, не допускаючи розвитку деградаційних процесів у землекористуванні. Ось де достаток!

При цьому, якщо власник паю бажає жити в добробуті, важливо позбутися йому партеналістської ментальності, не розраховуючи, що за все буде відповідати держава, в першу чергу за особистий добробут кожного. Ні. Держава може і повинна лише регулювати процес використання землі, але дбати за кожного не буде. Такі правила гри ринкових відносин.

Новий зміст економічного буття таких організаційно-правових форм господарювання вступає у різке протиріччя зі старою формою господарювання на землі. Ця суперечність полягає у сполучному одночасному розвитку тваринництва, яке доповнюватиме галузь рослинництва. Згадаймо, у дореформений період в Україні на 100 га сільгоспугідь приходилось 50–60 голів великої рогатої худоби, велика кількість свиней та ін. Сьогодні ж на 100 га сільгоспугідь приходиться 6–8 і менше голів великої рогатої худоби.

Альтернативою повноцінного розвитку кооперативних сільськогосподарських підприємств є фермерські господарства, які стрімко набирають висоту. Модель землекористування фермерського господарства повинна демонструвати готовність до усвідомлення їхньої ролі у сфері аграрного виробництва, ілюструвати високий рівень показників розвитку рослинництва і тваринництва, перейти від

сировинної економіки до економіки з переробки сільгосппродукції, що забезпечує зростання частки доданої вартості з одиниці площі.

Враховуючи високу роль фермерських господарств у житті суспільства, необхідно змінити погляди селян на формування їх територіального розміщення. Насамперед, необхідно подолати принцип їх формування із розосереджених земельних паїв, що розміщуються на значній віддалі один від іншого. Це вказує на необхідність виправлення помилок у сільськогосподарському землекористуванні, що були допущені у процесі, так званої, земельної реформи за весь попередній період шляхом консолідації земельних ділянок. Це стане каталізатором потужного процесу розвитку аграрного сектора економіки.

Великою проблемою, яка набула останнім часом неабиякого поширення і стали традиційними в економічному житті суспільства є агрохолдинги.

Показовим є те, що вони не дають додаткових переваг у зростанні частки доданої вартості у порівнянні з іншими організаційно-правовими формами господарювання, не забезпечують гармонізації таких галузей сільськогосподарства як рослинництва і тваринництва, не несуть соціально-економічної відповідальності за якісний стан землі, сільських територій та ін.

Агрохолдинги – це не тільки «важка смерть» для села, його людей, але й всієї аграрної сфери, економічного життя країни, що впливає з наукової доповіді на загальних зборах НААН 26.03.2015 р. Президентом академії Я. Гадзalom [1].

Агрохолдинги – це бур'ян, в яких криється багато «чорних» схем «відмивання» грошей з наступним їх вивезенням в офшорні зони за кордон. Українські агрохолдинги, являючи собою мафіозно-кримінальний бізнес, є генератором всіх проблем на селі. Вони паразитують на отриманні земельної ренти у надзвичайно великих сумах грошей, яка повинна належати не їм, а селянам і державі.

До речі, тут важливо відзначити, що на земельній ренті у певній мірі паразитують і фермерські господарства, але у значно менших обсягах: пропорційно площі земель агрохолдингів, але про це окремо.

Найкращі якості організаційно-правових форм господарювання на землі розкривають лише кооперативні сільськогосподарські підприємства, де частка доданої вартості разом із земельною рентою розподіляється між всіма учасниками процесу виробництва, яка служить джерелом зростання їх економічного, соціального та екологічного розвитку.

Як же забезпечити суспільну злагоду на селі, зумовлену поширенням агрохолдингів? У тих випадках, коли власники земельних паїв передали їх у довгострокову оренду агрохолдингам у рамках кожної із адміністративно-територіальних одиниць (сільрад) необхідно вдатися до компромісу, створивши дочірні підприємства агрохолдингів із реєстрацією за місцем їх розміщення з інвестиційними зобов'язаннями перед громадами сіл на рівні науково-обґрунтованої частки земельної ренти, утвореної завдяки впливу природного фактора на отримання доданої вартості та соціальної відповідальності перед сільськими громадами.

Ясна річ, що у розв'язанні цієї проблеми вирішальна провідна роль належить уряду і парламенту України з метою відпрацювання механізмів регуляторної політики на ринково-орієнтованих засадах.

При цьому, самперед, необхідно надати новий економічний зміст утворення земельної ренти, оскільки існуючі положення, запропоновані К. Марксом, А. Смітом, Д. Рікардо, які знайшли своє продовження у працях радянських, а згодом українських вчених-економістів є досить різновекторними і не дають відповіді на питання походження реальної земельної ренти від використання землі, в цілому. Вони лише вказують на те, що рента утворюється завдяки частині доданої вартості на одній ділянці землі у порівнянні з іншою за такими показниками як різниця у родючості, віддаленості земельних ділянок від пунктів реалізації продукції та ін.

У реальній практиці сільськогосподарського виробництва важливо мати інформацію не тільки про відносну ренту, але і про абсолютне значення земельної ренти, як різницю між часткою доданої вартості, виробленою товаровиробником і часткою доданої вартості, отриманої завдяки впливу фактора приро-

ди, без участі суб'єкта господарювання на землі.

Зауважимо, що йдеться про цінності, які відіграють значну роль у житті суспільства, і не тільки вузького кола корупціонерів і можновладців, які використовують багато сотень тисяч гектарів ріллі. Тобто, товаровиробник на свій рахунок повинен покласти лише ту суму грошей, які ним зароблені завдяки його реальним витратам плюс суму, що впливає з норми прибутку. Все інше він зобов'язаний перерозподілити між державою та сільськими громадами.

Але все це, повинно виконуватись на міцному методологічному фундаменті реальної земельної ренти, що і буде одним із завоювань суспільства і держави.

Але, як свідчить практика земельних відносин в Україні причиною соціально-економічного спаду є не тільки не правомірне присвоєння земельної ренти, але й те, що земельні паї залишаються осторонь від ринкових відносин, хоча ринок закладено в саму суть земельної реформи. Це видно з того, що економічні механізми ринку справляють вплив на земельні відносини лише через кінцевий продукт виробництва. Тобто прямого впливу на сільськогосподарські угіддя немає, що виключає можливість досягнення чітко визначених цілей виходу сільськогосподарського землекористування із кризового стану, тим більше нарощування обсягів виробництва. Але Земля, як матриця економіки, може набути ознаки реальних перетворень за умови активізації ціленаправленого використання податково-бюджетних та грошово-кредитних важелів, які за словами А. Новака являють собою «два крила птаха економіки» [3, 341] у стислому періоді за принципом: гроші-результат, оскільки розтягнуте в часі фінансування дискредитує саму ідею. Тут має місце відома фраза: нема грошей – нема нічого.

Проголосивши земельну реформу, уряд повинен був закласти гроші на проведення реформи, але стикнувся з великими труднощами на цьому шляху через їх «брак». Насправді ж в Україні створюється велика маса грошей, які, на жаль, у великих обсягах осідають в офшорних зонах, через що майже 300 млрд грн по тіньових схемах виведено за кордон.

Враховуючи те, що на одну власну гривню можна залучити 10–20 грн, які будуть працювати на розвиток аграрного сектора економіки, то без будь-якого критичного аналізу видно, що ринкова економіка України недораховується 3–5 і більше трильйонів гривень. Тому, якщо на законодавчому рівні встановити кримінальну відповідальність, за зразком Польщі, за перекачування грошей в офшори, то Україна буде однією з найбагатших країн Європи і світу.

Це ті гроші, які зможуть прискорювати соціально-економічні процеси на селі, становлення нового, прогресивного. Сучасне відродження села слід розглядати через призму диверсифікації виробництва у формі багатогалузевих кооперативів на основі відносин ринку: рослинництва і тваринництва; переробки сільгосппродукції; рибництва та бджільництва; будівельної діяльності; меліоративної діяльності; промислового виробництва; народних промислів; торгівлі і послуг; рекреаційної, оздоровчої і природоохоронної діяльності; автоперевезень; житлового і дачного будівництва та інші види діяльності (збір горіхів, ягід, грибів, виробництво вин та соків тощо).

За таких обставин для ведення бізнесової діяльності стануть доступними кредити не під 30%, які пропонують банки сьогодні, а під 0,3–0,4%. Мало того, вони самі будуть шукати позичальників грошей, оскільки на їх рахунках будуть великі невитребувані суми грошей.

Ці та інші види діяльності у рамках сільських територій стануть ключовою умовою і потужним джерелом економічної стабільності, покращення стандартів якості життя людей на селі, створення великої кількості додаткових робочих місць, гармонії між людиною і природою та ін.

Широкий спектр різнопланових видів діяльності і послуг у рамках сільських територій асоціюється з мінідержавоутвореннями, у яких з певними умовностями, здійснюються виробничі процеси за аналогією процесів, що відбуваються в державі, здатних забезпечити задоволення всіх суспільно-необхідних благ людей території – національна та економічна безпека, правопорядок,

екологія, наука і освіта, охорона здоров'я, фізкультура і спорт.

В рамках кожної із мінідержав сформулюються необмежені можливості всіх видів економічної діяльності суб'єктами економіки, виходячи з наявних природних, трудових, фінансових та ін. ресурсів, надаючи суспільству динамічних тенденцій зростання.

З цього випливає, що в Україні потенційно вистачає грошових засобів та інших ресурсів для успішного завершення економічної, в тому числі земельної реформи, гармонійного розвитку економічної діяльності на основі диверсифікації виробництва на селі. Але для цього потрібна воля державної влади запровадити безвибіркову кримінальну відповідальність за перекачування грошової маси в офшорні зони, які б служили джерелом розвитку економіки України, що підтверджується досвідом інших країн Європи. Тільки у такому форматі, коли буде внутрішньо усвідомлена шкідливість співробітництва українських суб'єктів економіки з офшорними, буде закладено міцний фундамент стабільного і поступального розвитку економіки і соціуму. Оптимістичний варіант такий: через один-два роки не залишиться і сліду кризи землекористування.

Громадянське суспільство потребує, щоб процес земельної реформи був прогнозованим, але держава поки що не має чітких уявлень про те, яким має бути хід земельних перетворень, як розбудовувати земельні відносини у нових повсякденних реаліях, які цінності підтримувати і розвивати як умову добробуту людей, що вписується в рамки Європейського вибору.

Щоб остаточно вирішити порушений спектр питань потрібно на законодавчому рівні, перш за все, запровадити кримінальну відповідальність за перекачування грошей в офшорні зони. У цьому разі у державному бюджеті закумуляується велика сума грошей, в результаті чого через один-два роки Україна забуде про кризу в аграрному секторі економіки і в сільськогосподарському землекористуванні, зокрема. Очевидним є те, що кредити будуть надаватися банками не під 30% річних, а 0,3–0,4%, курс долара США буде рівний одній гривні. Прозорість діяльності

підприємців, відкритість влади до співпраці з бізнесом, – ось головний вектор розвитку земельної реформи.

Зняття мораторію на купівлю-продажу земельних паїв за сучасної політичної, військової та інших несприятливих ситуацій в Україні не можна пояснити з точки зору раціонального вибору чи соціально-економічної доречності. Треба усвідомлювати, що земля для селян являє собою єдину систему цінностей, які абсолютно не співрозмірні з будь-якою ціною, за якою вона може бути продана. Більше того, через 2–3 місяці виручені від продажу гроші будуть витрачені, а селянин перейде у статус жєбрака. Імітації спроб держави активно втручатися у процеси зняття мораторію не можна довіряти, оскільки сумнівним виглядає вираження нею інтересів сподівань народу і навряд чи можна розраховувати на більше, якщо за роки незалежності України змінено 17 Урядів, які ні за що не відповідали.

Найбільш помітним напрямом пошуку альтернативи купівлі-продажу земельних паїв є формування кооперативних підприємств на засадах спільної часткової власності на землю з колективною формою організації виробництва і праці за аналогією колгоспної організації виробництва і праці, яка була символом ефективного розвитку економіки країни і регіону для досягнення спільних цілей, процвітання та благополуччя. І не можна вішати «ярликів» на колективні господарства, яких безпідставно звинувачували у тому, що тривалий глибокий кризовий соціально-економічний стан на селі був спровокований, власне, колгоспним ладом. Ні, криза була спровокована кризою влади по всій її вертикалі, яка у процесі політичних інтриг поставила у залежність соціально-економічний поступ країни, загрузла у корупції та інших зловживаннях, що призвело до дисбалансу

доходів з людей. Ще однією із ключових переваг таких підприємств є те, що земельна рента перерозподіляється між усіма учасниками процесу виробництва на землі, не осідаючи в руках окремих латифундистів.

Незаперечним є той факт, що агрохолдинги більш за інші організаційно-правові форми господарювання паразитують на привласненні значної частки земельної ренти, утвореної без прикладання до її утворення фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів.

Вони не виправдали довіри у сільського населення на кращі умови проживання людей на селі, не забезпечують додаткових переваг у зростанні частки доданої вартості у порівнянні з іншими організаційно-правовими формами господарювання, не забезпечують гармонізації розвитку таких галузей сільського господарства як рослинництво і тваринництво, переробка сільгосппродукції, дотримання ресурсозберігаючих технологій виробництва, в тому числі еколого-безпечної продукції. Їх помилково називають локомотивом національної економіки, оскільки вони такими не є, створивши умови для процвітання тіньової економіки, дискредитують ідею земельної реформи.

Зняття високого градусу напруги на селі досягається шляхом диверсифікації виробництва на селі, яка посідає особливе місце в системі економічних, соціальних, культурних та ін. відносин.

Вона переорієнтовує розвиток економіки на широкий спектр видів господарської діяльності у рамках малого та середнього бізнесу, вирішує проблеми формування високопродуктивного землекористування, зростання добробуту людей. При цьому всі учасники виробничих, в тому числі земельних відносин є відповідальними за ефективне використання землі та інших ресурсів.

Список використаних джерел

1. Гадзало Я. Наукові основи розвитку аграрного підприємства та сільських територій за селозберігаючою моделлю: [наукова доповідь на загальних зборах НААН від 26.03.2015 року]. — Київ, ННЦ, «ІАЦ», 2015. — 40 с.
2. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи НААН України. — К.: Аграрна наука, 2015. — 48 с.
3. Новак А. Як підняти українську економіку. Трифункціональна Економічна Модель України: монографія. — Вид. п'яте, доповнене. — К.: ТОВ «Інпрес», 2015. — 432 с.

References

1. Hadzalo Y. Scientific fundamentals of development of agrarian enterprise and rural areas for a rural-preservation model: [scientific report at the general meeting of the NAAS from March 26, 2015]. — Kyiv, 2015. — 40 с.

2. National report on completion of land reform NAAS of Ukraine. — Kyiv. — Agrarian Science, 2015. — 48 p.
3. Novak A. How to raise the Ukrainian economy. Threefunctional Economic Model of Ukraine. — Monograph. — 5th ed., supplemented. — Kyiv, 2015. — 432 p.

Горлачук В. В., Рудый Р. М. Современное состояние и механизм выбора цивилизационно-ориентированного пути развития земельных отношений

В статье обосновывается, что земельная реформа в Украине стала главной причиной снижения жизненного уровня людей, уничтожения, когда-то мощного, агропромышленного комплекса и всей инфраструктуры в сельской местности.

Особое внимание уделено развитию кооперативных сельскохозяйственных предприятий на основе общей частной собственности на землю, которые являются наиболее совершенной формой организации производства и труда.

Обосновывается вредность развития агрохолдинговых компаний. Альтернативой им предлагается создание на их базе дочерних предприятий в рамках административно-территориальных единиц с обязательной регистрацией по месту их нахождения.

Обращается внимание на большое преступление перекачивания денежных средств, полученных от хозяйственной деятельности на земле в офшорные зоны. Только безизбирательная криминальная ответственность за нарушение этого требования позволит это предотвратить и позволит наполнить украинский бюджет, в результате чего будут созданы условия для инвестиций их субъектам хозяйствования на земле под проценты на уровне европейских. Рассмотрено вопрос диверсификации хозяйственных производственных структур, которые определяют начало новой эры фундаментальных изменений на селе.

Ключевые слова: аграрное производство, сельскохозяйственное землепользование, аренда, рынок земель, мораторий, земельная рента, агрохолдинг.

Horlachuk V., Rudyj R. The current state and mechanism of choosing a civilization-oriented way of land relations development

In the article it is considered the myth of land reform in Ukraine. It is explained that the land reform was the main reason for the declining living standards, the destruction of powerful agro-industrial complex and the entire infrastructure in rural areas (roads, reclamation systems, etc.).

Particular attention is paid to the development of cooperative agricultural enterprises on the basis of private land ownership that is the perfect form of organization of production and labor.

It is explained the harmfulness of the agro-holding companies development that are parasitized the appropriation of a considerable proportion of land rent that does not belong to them. As an alternative it is proposed to establish subsidiary enterprises in the administrative-territorial units with compulsory listing for their location.

It is turned attention to the crime of money transfer (that was received from economic activities) to offshore territories. Only indiscriminate criminal responsibility for violating this requirement will prevent this. This will allow filling the Ukrainian budget, and as a result conditions for investments at European interest will be created. It is considered the problem of diversification of economic production structures that will determine the beginning of a new era of fundamental changes in the countryside.

Key words: agricultural production, agricultural lands use, agricultural tenancy, market for land, moratorium, land rent, agricultural holding.

Стаття надійшла до редколегії 17.11.2017

УДК 331.1

Юлія ДОБРОСКОК

*кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності*

*Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця
м. Харків, Україна*

e-mail: yuliya.dobroskok5@gmail.com

Олександр БАДЯЄВ

м. Харків, Україна

e-mail: sanyabadyaev@gmail.com

Катерина КОСЕНКО

м. Харків, Україна

e-mail: katty.kosenko.98@mail.ru

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ НА УКРАЇНІ

Міжнародні рейтинги яскраво відображають реальний стан соціально-економічного розвитку країн світу по відношенню один до одного. В даній статті проаналізовано один з найбільш точних міжнародних рейтингів, який характеризує рівень життя населення країн «Індекс людського розвитку», його особливості й розрахунки до та після змін 2010 року. Досліджено та проаналізовано розвиток показників, які впливають на положення України в даному рейтингу. Визначено проблеми та шляхи покращення показників Індексу людського розвитку та покращення стану соціально-економічного життя населення.

Ключові слова: Індекс людського розвитку, валовий національний дохід, освіта, життя, міжнародний рейтинг.

Дослідження Індексу людського розвитку полягає в тому, що він є одним найточніших показників реального стану соціально-економічного розвитку держави. ІЛР слугує орієнтиром в боротьбі з багатомірною бідністю, соціально-економічною та гендерною нерівністю. Питання оцінки стану України в рейтингу ІЛР носить значний суспільний інтерес, який потребує детального наукового дослідження.

Питанням аналізу, Індексу людського розвитку й визначення основних проблем людського розвитку в Україні представлені в роботах українських науковців, зокрема В. Кривошеїна, О. Грішнова, В. Порохня, А. Ревенко, О. Мельник, Е. Лібанова, Л. Лісогор та інші. Е. Лібанова проаналізувала основні складові ІЛР та вивела основні економічні чинники, які впливають на рівень життя та бідності. Разом з тим слід зазначити, що питання порівняння показників «Індексу людського розвитку» до та після змін 2010 року є недостатньо висвітленими у вітчизняній економічній літературі.

Новизна дослідження полягає в тому, аналіз динаміки змін складових «Індексу людського розвитку» та порівняння показників ІЛР України до та після змін 2010 року яскраво демонструє реальний вплив нерівності на соціально-економічний стан населення.

Метою статті є аналіз стану Індексу людського розвитку України як показника рівня життя порівняння його підрахунків до і після змін, визначення проблем його розвитку та обґрунтування шляхів вирішення цих проблем.

21 березня 2017 року ООН представила «Доповідь про стан людського розвитку» за 2015 рік Програми Розвитку Організації Об'єднаних Націй під назвою «Людський розвиток для всіх і кожного». Найважливішим інструментом для оцінки досягнень країни в області людського розвитку є індекс людського розвитку (ІЛР). Крім того, починаючи з 2010 року, в доповідях ПРООН введені нові показники, в тому числі індекс людського розвитку, скоригований з урахуванням нерівності [1].

З рис. 1 зрозуміло, що в концептуальному плані ІЛР – це зведений показник, який демонструє, наскільки добре країна забезпечує своїх громадян базовими можливостями розвитку: тривалість життя (яка справедливо підтверджує рівень здоров'я здобувати знання і отримати доступ до матеріальних ресурсів, необхідних для досягнення гідного рівня життя [2].

Методика розрахунку ІЛР – використовувани індикатори та спосіб їх агрегування – в 2010 р. була суттєво скоригована.

При агрегуванні замість середнього арифметичного введено середнє геометричне значення субіндексів за трьома вимірами. Це знизило значення ІЛР, особливо в країнах з нерівномірним розвитком за різними вимірами, але майже не вплинуло на рейтинг країн. Через ці зміни було б методологічно невірно порівнювати значення ІЛР в доповідях за 2010–2011 рр. і його попередніх версіях. Динаміку позиції країни в глобальному рейтингу також потрібно представляти з деяким застереженням, оскільки список країн, що потрапляють в розробку ІЛР, змінюється за роками і залежить від наявності даних за окремими країнами.

У рейтингу за ІЛР за 2011 р. виділено чотири групи країн: з дуже високим, високим, середнім і низьким рівнем людського розвитку. Перебуваючи на 81-му місці в списку з 187 країн в 2014 році, Україна входить в групу держав з високим рівнем розвитку. Для

даного огляду становище України порівнюється або з країнами тієї ж групи, або з країнами групи з дуже високим рівнем людського розвитку, рівень доходу в яких можна порівняти з українським (ряд країн Центральної та Східної Європи, Латинської Америки) [4].

За період 2000-х років, більшу частину якого в Україні тривав економічний підйом, індекс людського розвитку в країні помітно зріс. Його середньорічний темп приросту був одним з найвищих серед країн Європи та Латинської Америки. Переміщення України в світовому рейтингу з 72-го місця в 2000 р. (за новою методикою розрахунку) на 84 в 2015 р. обумовлене приєднанням в останні роки нових країн до ІЛР.

Згідно останньої доповіді ПРООН «Людський розвиток для всіх і кожного», зробленої за даними 2015 року, Україна знаходиться на 84 місці за індексом людського розвитку із 188 країн світу. Поряд з Україною знаходяться такі країни як Вірменія (також 84 місце), Алжир (83 місце), Йорданія (86 місце). Країни-сусіди України за досліджуванним показником у 2015 році займали вищі позиції, зокрема Росія на 49 місці, Білорусь на 52 місці, Польща на 36 місці.

Як видно з рис. 2. – після перерахування ІЛР за новою методикою (з урахуванням нерівності) Індекс людського розвитку став нижчим. Хоча це не суттєво вплинуло на загальний

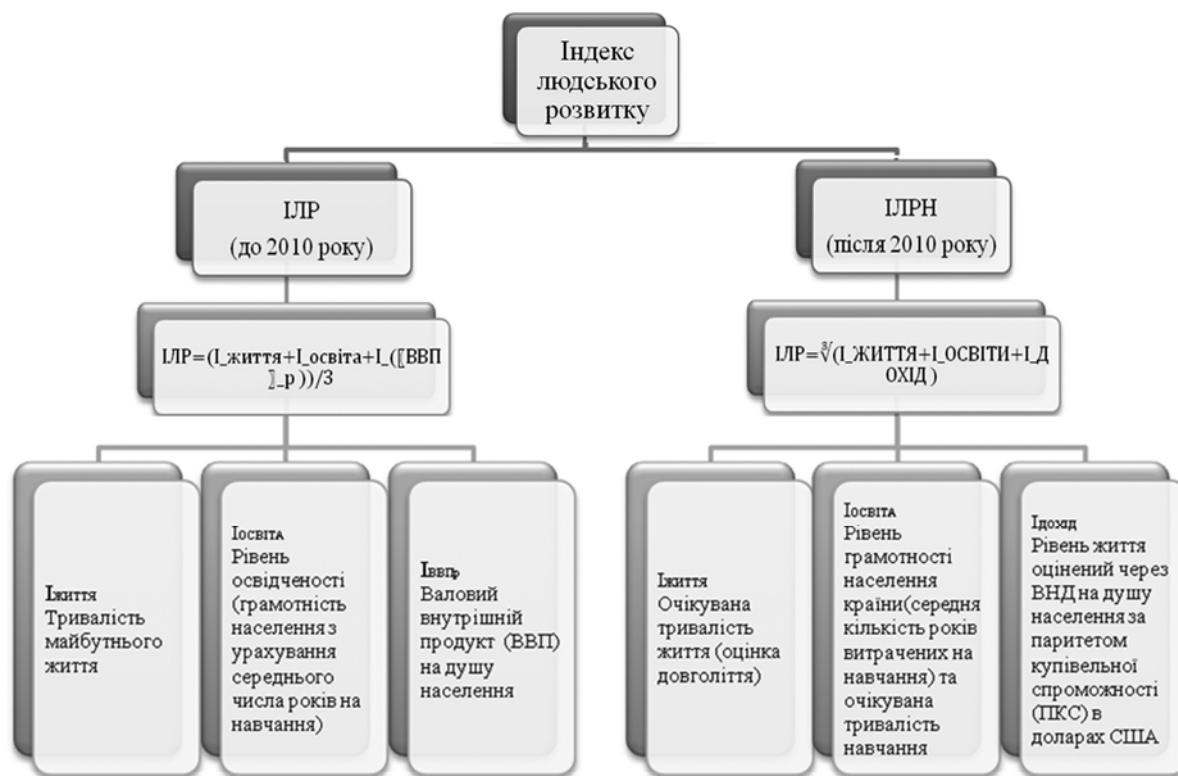


Рис 1. Порівняння ІЛР і ІЛРН [3]

Таблиця 1

Динаміка Індексу людського розвитку / індексу розвитку людського потенціалу та його компонентів в Україні у 1990–2015 рр.

| Досліджуваний рік | Тривалість життя (очікувана), років | Тривалість навчання (очікувана), років | Тривалість навчання (середня), років | ВНД за ПКС на душу населення (дол. США) | Індекс людського розвитку (скоригований) |
|-------------------|-------------------------------------|--|--------------------------------------|---|--|
| 1990 | 69,8 | 12,5 | 9,1 | 8252 | 0,706 |
| 1995 | 67,9 | 11,9 | 10,4 | 3535 | 0,670 |
| 2000 | 67,4 | 12,7 | 10,7 | 3585 | 0,673 |
| 2005 | 67,5 | 14,2 | 11,1 | 5520 | 0,718 |
| 2010 | 68,2 | 14,8 | 11,3 | 5938 | 0,734 |
| 2015 | 71,1 | 15,3 | 11,3 | 7361 | 0,743 |

рейтинг країн, але дало змогу стверджувати, що чим сильнішою буде нерівність, тим нижче значення має ІЛРН порівняно з ІЛР, а отже нерівність негативно впливає на рівень людського розвитку, втрати можна виразити у відсотках (втрати ІЛРН в порівнянні з ІЛР становлять в середньому трохи більше 11%). Таким чином, ІЛРН – це фактичний рівень розвитку людини з урахуванням нерівності, в той час як ІЛР можна розглядати лише як індекс потенційного розвитку людини, якого можна досягнути лише за відсутності нерівності.

Також аналізуючи дані табл. 1, слід вказати, що ІЛР за досліджуваний період (з 1990 року по 2015 рік) мав тенденцію до збільшення та змінювався з 0,714 у 1990 році до 0,743 в 2015 році, тобто зріс на 3,9%. Варто відмітити, що позитивні тенденції зростання ІЛР не були пов'язані зі зростанням усіх його компонентів. Регулярних позитивних змін зазнавав компонент, пов'язаний з тривалістю навчання, що й знайшло своє відображення на загальному стані людського розвитку в Україні.

Але починаючи з 2000 року в Україні невеликими темпами відбувається покращення стану людського розвитку. Це пов'язують з такими компонентами як зростання ВНД на

душу населення за паритетом купівельної спроможності та зростанням тривалості навчання. Вже з 2005 року відбувається більш-менш стабільне зростання всіх компонентів, що дає змогу стабільно підвищувати Індекс людського розвитку.

У рейтингу за ІЛР країни, що мають рівень доходу близький до українського, займають вищі позиції. У дослідженнях з розвитку людського потенціалу неодноразово зазначалося, що основним фактором, який визначає позицію нашої країни в цьому рейтингу – сильне відставання за компонентом здоров'я населення. За очікуваної тривалості життя з 188 країн ООН на 2016 рік Україна займає лише 122-ге місце. В порівнянні з 1990 роком, очікувана тривалість життя в Україні збільшилась на 1,3 року, тобто на 1 рік та 4 місяця. Цьому, відносно невеликому збільшенню, сприяли незначний ріст доходів населення та бюджетне фінансування охорони здоров'я. Завдяки цьому Україна залишається однією з небагатьох країн (поряд з Росією і Казахстаном) у групах з високим і дуже високим рівнем людського розвитку, де тривалість життя не досягає 75 років. Для подальшого поліпшення стану здоров'я населення лише інвестицій в охорону здоров'я може бути

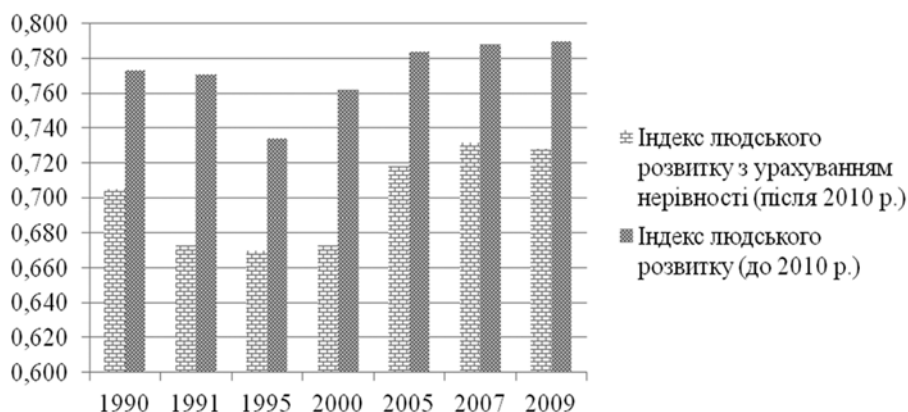


Рис. 2. Порівняння даних ІЛР і ІЛРН в Україні

недостатньо. Досвід розвинених країн показує, що необхідне «оздоровлення» способу життя, зміна ставлення людей до власного здоров'я. За іншими складовими людського розвитку наша країна виглядає більш респектабельно, хоча і не належить до числа явних лідерів.

Незбалансованість компонентів людського розвитку в Україні наочно проявляється при використанні такої модифікації індексу, як ІЛР, не пов'язаний з доходом. Він розраховується лише за двома компонентами – здоров'я та освіти. Його значення для України помітно нижче, ніж для країн з порівнюваним рівнем доходу. У рейтингу країн за ІЛР, що не пов'язаний з доходом, Україна опускається з 84-го аж на 95-е місце.

Деякі висновки про відмінність національної політики в галузі людського розвитку дозволяють зробити порівняння рейтингів за рівнем середнього національного доходу та за ІЛР. Різниця між рейтингами по ВНД на душу населення і по зведеному ІЛР вказує на те, що отриманий в країні дохід не конвертується належним чином в розвиток в сфері здоров'я та освіти населення. У групах з високим і дуже високим ІЛР (18 країнах), в тому числі й в Україні, величина такого розкиду в рейтингах становить 10 і більше позицій. Рейтинг з нижчими показниками за ІЛР в порівнянні з рейтингом за доходом найбільш характерний для країн, економіка яких ґрунтується на видобутку та експорті енергоресурсів (найбільш яскраві приклади – це країни Перської затоки і Каспійського регіону), і для малих острівних держав – офшорів (Багамські острови, Антигуа і Барбуда, о. Маврикій, Бахрейн та ін.). І в тому, і в іншому випадку високі доходи від експорту нафти або від платежів компаній, зареєстрованих на території, недостатньо інвестуються в нематеріальну складову людського розвитку. Майже у всіх цих країнах найбільш проблемним є забезпечення доступу населення до знань: середня і очікувана тривалість навчання в них значно нижче, ніж в країнах з близькими значеннями ІЛР. Україна в цьому ряду виділяється більш сприятливими умовами для отримання знань, але неблагополучним показником тривалості життя населення.

У наш час, в умовах соціального й економічного розшарування, з певним ступенем нерівномірності розподілені всі досягнення країни, які стосуються людського розвитку починаючи з 2010 року публікуються в допо-

відах про розвиток людини Індекс людського розвитку, що скоригований з урахуванням нерівності (ІЛРН) виявляє, відповідно до рівня його нерівності, середнє значення кожного вимірювання ІЛР.

Згідно з розрахунками ІЛРН, Україна відноситься до країн із середнім рівнем нерівності в розрізі аспектів, які стосуються розвитку людського потенціалу. Від більшості країн з порівнюваним рівнем доходу Україну відрізняє те, що за всіма трьома вимірами людського розвитку, ступінь нерівності населення майже однакова. У країнах Латинської Америки втрати ІЛР викликані дуже високою нерівністю в розподілі національного доходу. А в порівнянні з європейськими країнами, населення України відчуває сильну нерівність у тривалості здорового життя і отримання освіти. Більшість інших країн, що розвиваються, мають значний ступінь нерівності за всіма трьома вимірами людського розвитку.

Починаючи з 1990 року Індекс людського розвитку України підвищився лише на 5,2% – що є хоч і ростом, але занадто низьким, порівнюючи з розвитком країн з дуже високим ІЛР, до рівня яких прагне наша держава. Такий низький ріст пояснив постійний представник ПРООН в Україні Ніл Уокер, зазначивши, що причиною низьких показників є саме нерівність.

Як було вказано в «Доповіді про стан людського розвитку» в світі лише 1% населення має майже 46% всіх фінансових ресурсів [4, с. 7]. Ці дані свідчать про те, що навіть країни лідери рейтингу, як Норвегія та Австралія мають фінансову нерівність. Що стосується України, то тут ситуація, звісно, буде набагато гірша: як і в усьому світі, або навіть менше 1% населення володіють основними фінансами, а більшість (близько 60%), відсотків живуть за межею бідності. Однією з основних причин такого розподілу фінансів в нашій країні є корупція, яка розвинена набагато вище за вказані вище держави.

За такої ситуації, неможливо досягти високих позицій у рейтингу Індeksu людського розвитку в короткостроковій перспективі, тому що нерівність в доходах призводить до соціальної нерівності, досить низького розвитку освіти та, найголовніше, до скорочення тривалості життя.

Закріпившись з середини 2000-х рр. в групі країн з високим ІЛР, Україна, як і раніше, відчуває серйозний дисбаланс між основними компонентами людського розвитку. Україна

відноситься до країн, в яких досягнення в області національного доходу недостатньо трансформуються в досягнення в галузі освіти та, особливо, здоров'я населення. Хоча на світовому тлі нерівність, що існує в українському сус-

пільстві, оцінюється на середньому рівні, але політика щодо її послаблення для мінімізації втрат людського потенціалу в Україні повинна бути спрямована на поліпшення рівня освіти та стану здоров'я всіх верств населення.

Список використаних джерел

1. Валиахметов Р. М. Людський вимір економічного розвитку // Економіка і управління: науково-практичний журнал. — 2009. — № 6. — С. 26—32.
2. Доповідь про розвиток людини 2010. Реальне багатство народів: шляхи до розвитку людини / пер. з англ.; ПРООН. — М.: Весь Світ, 2010.
3. United Nations Development Programme. Human Development Report 2014. — Technical notes. — P. 10.
4. Доповідь про людський розвиток 2016. Людський розвиток для всіх і кожного / Пер. з англ.; ПРООН. — М.: Весь Світ, 2016.
5. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2013_ru.pdf.
6. Доповідь про людський розвиток, підготовлена на замовлення Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/>.
7. Державна служба статистики. Населення. [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html.
8. Людський розвиток в Україні: 2003 рік (колектив авторів) / Щорічна науково-аналітична доповідь / За ред. Е. М. Лібанової. — К.: Ін-т. 2003.

References

1. Valiakhmetov R. M. Lyuds'kiy vimir ekonomichnogo rozvitku [Human Dimension of Economic Development] // Ekonomika i upravlinnya: naukovopraktichniy zhurnal [Economics and Management: Scientific and Practical Journal]. 2009. — № 6. — S. 26—32.
2. Dopovid' pro rozvitok lyudini 2010. Real'ne bagatstvo narodiv: shlyakhi do rozvitku lyudini [Human Development Report 2010. The real wealth of peoples: the path to human development] / per. z angl.; PROON. — M.: Ves' Svit, 2010.
3. United Nations Development Programme. Human Development Report 2014. — Technical notes.— P. 10.
4. Dopovid' pro lyuds'kiy rozvitok 2016. Lyuds'kiy rozvitok dlya vsikh i kozhnogo [Human Development Report 2016. Human development for everyone and everyone] / Per. z angl.; PROON. — M.: Ves' Svit, 2016.
5. Doklad o chelovecheskom razvitii 2013. Vozvyshenie Yuga: chelovecheskiy progress v mnogoobraznom mire [Human Development Report 2013. The rise of the South: human progress in a diverse world] [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2013_ru.pdf.
6. Dopovid' pro lyuds'kiy rozvitok, pidgotovlena na zamovlennya Programi rozvitku Organizatsii Ob'ednanikh Natsiy [Human Development Report, commissioned by the United Nations Development Program] [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://hdr.undp.org/en/reports/>.
7. Derzhavna sluzhba statistiki. Naseleennya. [State Statistics Service. People] [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html.
8. Lyuds'kiy rozvitok v Ukraїni: 2003 rik (kolektiv avtoriv) [8 Human Development in Ukraine: 2003] / Shchorichna naukovopraktichna dopovid' [Annual scientific and analytical report] / Za red. E.M. Libanovoi. — K.: In-t. 2003.

Доброскок Ю., Косенко К., Бадяев А. Современное состояние и перспективы развития индекса человеческого развития на Украине

Международные рейтинги ярко отражают реальное состояние социально-экономического развития стран мира по отношению друг к другу. В данной статье проанализирован один из самых точных международных рейтингов, характеризующий уровень жизни населения стран «Индекс человеческого развития», его особенности и расчеты до и после изменений 2010 года. Исследовано и проанализировано развитие показателей, которые влияют на положение Украины в данном рейтинге. Определены проблемы и пути улучшения показателей Индекса человеческого развития и улучшения состояния социально-экономической жизни населения.

Ключевые слова: Индекс человеческого развития, валовой национальный доход, образование, жизнь, международный рейтинг.

Dobroskok Y., Kosenko K., Badayev A. Current state and perspectives for development of human development industry in Ukraine

International ratings clearly reflect the real state of socio-economic development of the world in relation to each other. This article analyzes one of the most accurate international ratings that characterizes the standard of living of the population of the countries of the Index of Human Development, its features and calculations before and after changes in 2010. The development of indicators influencing Ukraine's position in this rating has been explored and analyzed. The problems and ways of improvement of indexes of the Human development index and improvement of the social and economic life of the population are determined.

Key words: Human Development Index, gross national income, education, life, international rating.

Стаття надійшла до редколегії 10.11.2017

УДК 658.8-047.72:005.922.1:33

Марина ДОМАСКІНА

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики
та математичного моделювання*

*Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна*

e-mail: domaskina@mail.ru

Руслан КРИШТАЛЬ

*здобувач вищої освіти Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна*

e-mail: ruslan.kryshstal@gmail.com

МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті викладено результати дослідження методів прогнозування збуту продукції. Аналіз наукової літератури засвідчив, що прогнозування збуту є важливим елементом економічної діяльності підприємства. Розглянуто алгоритм здійснення прогнозування збуту продукції на підприємстві. Досліджено вплив основних факторів на процес збуту продукції та показано їх графічно, залежно від природи їхнього впливу: позитивного чи негативного. Представлено розгорнуту класифікацію найпоширеніших методів прогнозування збуту продукції за такими класифікаційними ознаками: якісні та кількісні, фундаментальні та технічні. Розкрито сутність основних методів прогнозування збуту продукції та виділено їх переваги та недоліки, здійснено порівняльний аналіз.

Ключові слова: прогнозування, методи прогнозування, збут, принципи прогнозування, алгоритм прогнозування.

Здійснення ефективного управління підприємством потребує вміння та навиків передбачати майбутній стан підприємства та середовища, в якому воно існує, щоб вчасно попередити можливі негативні фактори впливу. Цього можна досягти шляхом прогнозування всіх напрямів діяльності підприємства, у тому числі, в сфері прогнозування збуту продукції.

Питанням прогнозування економічної діяльності підприємств, у тому числі і збуту товарної продукції, присвячені праці зарубіжних і вітчизняних вчених. З числа зарубіжних авторів слід відзначити Айвазяна С. А., Акуліча М. В., Балабанова І. Т., Басовського Л. Е., Богданову Е. Л., Горобцова Г. Я., Мастяєву І. Н., Семеніхіну О. Н., Шеремета А. Д. та інші. Погляди вчених сходяться на тому, що є велика кількість методів прогнозування збуту, які різняться за методикою проведення, вартістю, швидкістю та достовірністю. Зважаючи на розміри, вид, форму власності, галузь діяльності та інші характеристики, можна ви-

значити для підприємства той метод розрахунків, який буде більш прийнятний та дозволений у межах законодавства. Серед вітчизняних вчених, що спеціалізуються на питаннях прогнозування є: Білик М. Д., Гаркавенко С. С., Куденко Н. В., Вітлінський В. В., Верчено П. І., Пархоменко О. П. та інші.

Для ефективного прогнозування збуту продукції необхідно обрати найбільш підходящий метод для кожної конкретної ситуації та підприємства. Метою даної статті є висвітлення можливих прийомів та методів у сфері прогнозування збуту продукції, а також їх порівняльний аналіз з метою спрощення процесу обрання методів прогнозування у подальшому.

Найважливішими прогнозами в діяльності підприємств є прогнози збуту, їм надається особливе значення, оскільки планування виробництва починається зі збуту і через виробничу діяльність виходить на постачання. Разом з тим для багатьох підприємств важливі не тільки прогнози збуту, а й прогнози

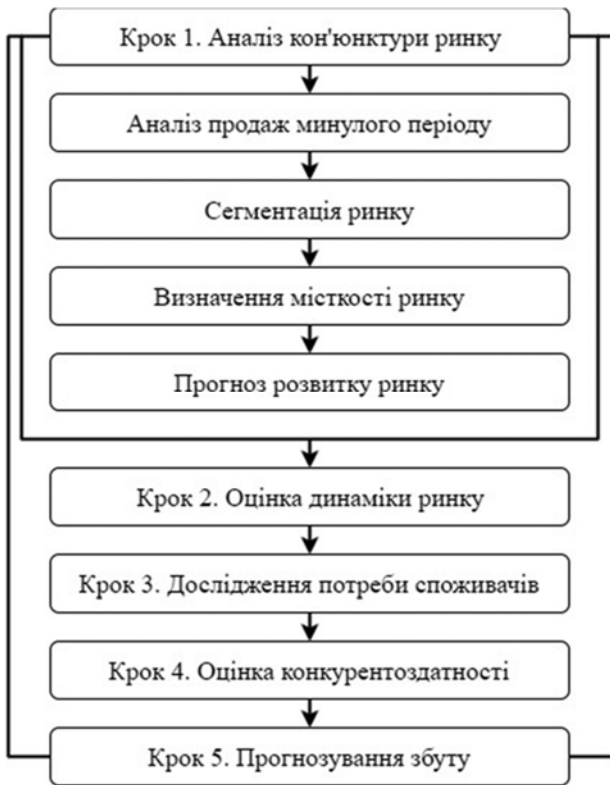


Рис. 1. Алгоритм прогнозування збуту продукції
 Джерело: побудовано і вдосконалено автором на основі теоретичних знань.

господарського ризику, прогнози інвестицій та техніко-технологічних інновацій. Особлива роль цих прогнозів пов'язана з тим, що вони вимагають довготривалих дій і значного капіталу, можливостей отримання повної і достовірної інформації.

Процес розробки прогнозу полягає в тому, щоб за допомогою певних методів обробити існуючу інформацію щодо об'єкту про-

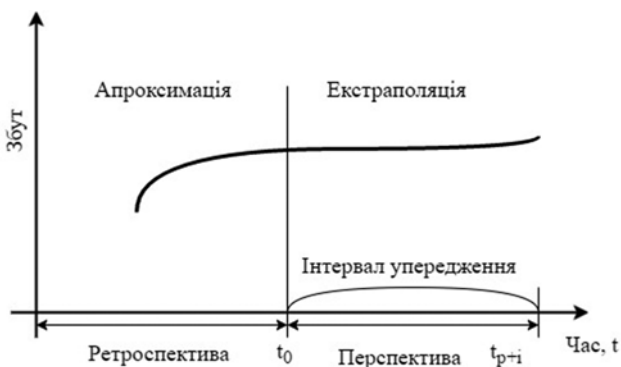


Рис. 2. Схема процесу прогнозування збуту:
 t_0 – поточний момент часу; t_{p+i} – момент часу в майбутньому

Джерело: побудовано автором на основі монографії Балабанова І. Т.

гнозування і в підсумку отримати певне уявлення про основні напрямки і сценарії його розвитку.

Прогнозування повинне вирішувати наступні базові завдання:

- 1) надання науково обґрунтованої моделі розвитку об'єкта прогнозування у майбутньому періоді (з урахуванням закономірностей і тенденцій розвитку процесів сьогодення);
- 2) обрання напрямку подальшої політики і діяльності підприємства (на основі прогнозованих показників).

Щоб прогнозування було більш вдалим та ефективним перед його початком слід здійснити комплексне вивчення й аналіз кон'юнктури ринку, його попит та пропозицію, відповідні зміни, визначення конкурентоспроможності. Алгоритм прогнозування збуту продукції запропоновано на рис. 1.

Як бачимо, алгоритм прогнозування збуту продукції складається з п'яти послідовних кроків, взаємопов'язаних та взаємозалежних.

Принципову можливість здійснення прогнозу збуту зумовлено характером природи причинно-наслідкових зв'язків у розвитку економічних явищ. Завдання прогнозування полягає в тому, щоб на основі дослідження існуючих тенденцій дати найбільш імовірну картину розвитку явища на перспективу (рис. 2) [3].

Існує ряд факторів, які впливають на процес збуту продукції. Під час прогнозування збуту необхідно враховувати їхню дію (рис. 3) [5].

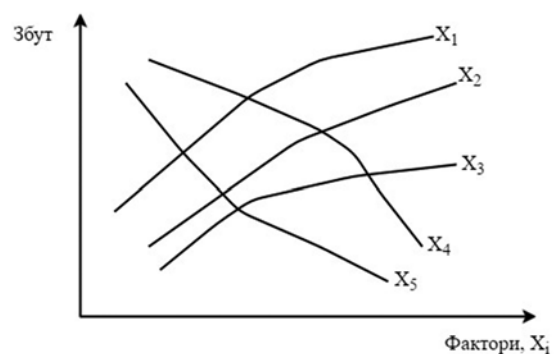


Рис. 3. Вплив факторів на збут продукції:
 Умовні позначення: X_1 – рівень доходу споживачів; X_2 – рівень якості продукції; X_3 – ціна одиниці продукції; X_4 – темпи інфляції; X_5 – ціни конкурентів

Джерело: побудовано автором на основі теоретичного матеріалу.

Аналізуючи графічні дані можна стверджувати, що фактори X1, X2, X3 впливають позитивно на рівень збуту продукції. А X4 та X5 негативно.

Проаналізуємо актуальну на даний момент класифікацію методів прогнозування збуту продукції. В залежності від концепції застосування таких методів їх поділяють на фундаментальні та технічні [1, 171]. У деяких економічних джерелах їх також називають експертними та формалізованими методами (рис. 4).

Фундаментальні експертні методи базуються і більшості випадків на оцінках експертами майбутніх обсягів продажу підприємства та їх приростів. При цьому експертами-оцінювачами можуть виступати як фокус-групи, так і групи продавців чи менеджерів підприємства [2]. Практика доводить, що актуальний для планування результат можна отримати у випадку використання групи, яка охоплюватиме всі вищезазначені категорії.

Технічні методи базуються на економіко-математичних дослідженнях, наукових розрахунках, а тому надають більш повну й віро-

гідну інформацію. Ці прогнози є більш надійними й реальними [4].

Проведемо порівняння найбільш популярних методів прогнозування збуту продукції (табл. 1).

Аналізуючи опрацьований матеріал можна зробити висновок, що в процесі прогнозування досить велике значення має науковий підхід та достатність статистичної інформації, а також врахування можливих змін у майбутньому значущих факторів впливу на процес збуту продукції. Це робить прогнози точними та реальними, зводить до мінімуму ризик несправдження прогнозованого об'єму збуту чи виникнення непередбачуваних деструктивних явищ. На нашу думку, найбільш науковими та точними методами прогнозування збуту є: метод стандартного розподілу ймовірностей та економетричне моделювання. Ці методи відповідають основним вимогам і дають найточніші прогнози рівня збуту продукції. Подальші дослідження будуть спрямовані на практичне обґрунтування та апробацію вищезазначених методів у сільськогосподарському підприємстві.



Рис. 4. Методи прогнозування

Джерело: побудовано автором на основі систематизації теоретичної інформації

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних методів прогнозування збуту продукції

| № | Метод | Суть | Переваги | Недоліки |
|---|---|--|--|---|
| 1 | Експертних оцінок | Здійснюється опитування групи керівників підприємства, спеціалістів планового відділу, збутового відділу, сторонніх агентів на експертів | Доступність, легкість у використанні. Підходить для об'єкта, про якого недостатньо статистичної інформації | Низька точність, дуже низька науковість прогнозів. Неможливо врахувати всі істотні фактори впливу |
| 2 | Експериментального маркетингу | Складові елементи майбутньої програми просування нового виробу на ринку (ціни та види реклами, канали збуту і тип упаковки) перевіряються на обмеженій групі споживачів | Можливість експерименту в реальних умовах. Врахування великої кількості факторів впливу | Трудомісткість та велика затратність застосування методу |
| 3 | Екстраполяції тренду | Основою для прогнозування ймовірностей збуту та його обсягу у майбутньому періоді є дані про збут за минулі роки. При цьому прогнозується, що оборот наступного року перевищить або буде нижче обороту минулих років на деяку величину | Врахування усіх минулих тенденцій зміни збуту в минулому, що дає досить високі шанси точного прогнозу. Висока науковість | Велика залежність від минулих показників. Не враховуються можливі різкі зміни факторів впливу у майбутньому |
| 4 | Кореляційно-регресійний аналіз | В процесі спеціалізованих розрахунків і обстежень визначається тіснота зв'язку між рівнем збуту підприємства і факторами, вплив на збут яких має бути логічно доведено | Визначення точного впливу тих чи інших факторів на рівень збуду продукції | Базується на закономірностях впливу минулих періодів, без можливої їх зміни |
| 5 | Метод «частки ринку» | У процесі прогнозування визначається частка підприємства на ринку, від якої береться певний відсоток, після чого визначається відсоткова частка підприємства в загальних продажах всієї галузі | Базується на показниках місця підприємства в галузі. Враховує зовнішнє середовище | Потребує точних обчислень показників всієї галузі. При недостатці інформації про галузь втрачає сенс |
| 6 | Метод стандартного розподілу ймовірностей | Згідно з цим методом перш за все експертним шляхом визначається значення трьох видів прогнозу збуту. Після цього проводяться розрахунки прогнозованого рівня збуту продукції | Розглядає декілька альтернативних прогнозів, серед яких визначається найбільш точний. Використовує ґрунтовні наукові методи дослідження та дає поглиблену оцінку | Потребує громіздких і точних розрахунків. Вимагає високої компетентності фахівців |
| 7 | Економетричне моделювання | Економетричні моделі являють собою системи регресійних рівнянь і тотожностей, кожне із яких використовується для визначення одного показника, що досліджується | Враховує тенденції минулих років, на основі яких моделює ситуацію у майбутньому, враховуючи можливі зміни. Точність, науковість | Досить трудомісткий процес побудови та обчислення моделей. Вимагає глибоких знань і вмінь менеджера. Вимагає об'ємної кількості статистичної інформації |

Джерело: побудовано автором на основі опрацьованої теоретичної інформації.

Список використаних джерел

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика. Исследование зависимостей / С. А. Айвазян. — М. : Финансы и статистика, 1985. — 268 с.
2. Акулич М. В. Анализ структуры сбыта предприятий в контексте проблемы финансового планирования / М. В. Акулич // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — № 1. — С. 31—39.
3. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта : монография / И. Т. Балабанов. — М. : Финансы и статистика, 2001. — 110 с.
4. Білик М. Д. Фінансове планування на підприємствах в сучасних умовах / М. Д. Білик // Фінанси України. — 2006. — № 4. — С. 133—141.
5. Пархоменко О. П. Прогнозування обсягу збуту як елемент планування розвитку підприємства / О. П. Пархоменко // Вчені записки університету «КРОК». — 2013. — Випуск 33. — С. 258—262.

References

1. Ayvazyan S. A. Applied statistics. Investigation of dependences / S. A. Ayvazyan. — M. : Finance and Statistics, 1985. — 268 p.
2. Akulich M. V. Analysis of the structure of sales of enterprises in the context of the problem of financial planning / M. V. Akulich // Marketing in Russia and abroad. — 2003. — No. 1. — P. 31—39.
3. Balabanov I. T. Analysis and planning of the business entity's finances: monograph / I. T. Balabanov. — M. : Finance and Statistics, 2001. — 110 p.
4. Bilyk M. D. Financial Planning at Enterprises in Modern Conditions / M. D. Bilyk // Finance of Ukraine. — 2006. — No. 4. — P. 133—141.
5. Parkhomenko O. P. Prediction of sales volume as an element of enterprise business planning / O. P. Parkhomenko // Scientific notes of the university "KROK". — 2013. — Issue 33. — P. 258—262.

Домаскина М. А., Кришталь Р. Б. Методы прогнозирования сбыта продукции как фактор экономической безопасности предприятия

В статье изложены результаты исследования методов прогнозирования сбыта продукции. Анализ научной литературы показал, что прогнозирование сбыта является важным элементом экономической деятельности предприятия. Рассмотрен алгоритм осуществления прогнозирования сбыта продукции на предприятии. Исследовано влияние основных факторов на процесс сбыта продукции и показано их графически, в зависимости от природы их воздействия: положительного или отрицательного. Представлено развернутую классификацию наиболее распространенных методов прогнозирования сбыта продукции по следующим классификационным признакам: качественные и количественные, фундаментальные и технические. Раскрыта сущность основных методов прогнозирования сбыта продукции и выделены их преимущества и недостатки, осуществлен сравнительный анализ.

Ключевые слова: прогнозирование, методы прогнозирования, сбыт, принципы прогнозирования, алгоритм прогнозирования.

Domaskina M. A., Kryshtal R. B. Methods of forecasting the sale of products as factor of economic safety of the enterprise

The article presents the results of research of methods of forecasting sales of products. The analysis of scientific literature has shown that sales forecasting is an important element of the enterprise's economic activity. The algorithm of forecasting sales of products at the enterprise is considered. The influence of the main factors on the sales process of products is investigated and shown graphically, depending on the nature of their influence: positive or negative. The detailed classification of the most widely used methods of forecasting sales of products according to the following classification features is presented: qualitative and quantitative, fundamental and technical. The essence of basic methods of forecasting sales of products is disclosed and on the basis of the processed information, their advantages and disadvantages are highlighted, a comparative analysis with the allocation of the most suitable methods for the majority of enterprises in the standard conditions is carried out. Much attention is paid to choosing the most scientifically and efficient methods of forecasting, which should provide the most realistic, relevant and scientific forecasts. The conclusions drawn in the article can be used during the theoretical substantiation and practical application of methods of forecasting sales of products, as well as for further research in the field of sales forecasting.

Key words: forecasting, forecasting methods, marketing, forecasting principles, prediction algorithm.

Стаття надійшла до редколегії 29.11.2017

УДК 330.341.1:338.439.4:633.1

Тетяна ІВАНЕНКО

*кандидат економічних наук, доцент кафедри управління виробництвом
та інноваційною діяльністю підприємств
Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна*

Юлія АРКУША

*студентка факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: arkusha.juliya@gmail.com*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА – ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ

Ключове положення в економіці України займає аграрний сектор, від функціонального стану якого в прямій залежності знаходиться продовольча безпека і незалежність держави, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків та рівень життя населення. Випуск конкурентоспроможної продукції зернової галузі можливий тільки на основі використання сучасних технологій, а також здійснення інноваційної діяльності в сільськогосподарських підприємствах. Інноваційний шлях розвитку забезпечує належний рівень якості продукції та зростання ринкових можливостей сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: зерновиробництво, інноваційний розвиток, рослинництво, конкурентоспроможність, обслуговуюча кооперація, економічна ефективність.

Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність їх адаптації до умов конкурентного середовища. Формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств забезпечує підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки, а отже сприяє вирішенню проблем щодо забезпечення продовольчої безпеки країни. Управління конкурентоспроможністю підприємств має забезпечити максимальне використання виробничих потужностей і орієнтацію їх на задоволення потенціальних вимог споживачів у конкурентоспроможній продукції.

Питання з управління конкурентоспроможністю підприємств знайшли своє відображення в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених (В. Архарова, М. Маліка, М. Портера, А. Сміта, П. Саблука, Й. Шумпетера). Проте питання підвищення конкурентних позицій підприємств галузі рослинництва залишаються актуальними на даному етапі, і потребують проведення нових досліджень і пошуку нових напрямків вирішення даної проблеми.

Метою статті є розробка теоретичних заasad і практичних рекомендацій підвищення конкурентоспроможності продукції у сільськогосподарських підприємствах, а також обґрунтування пропозицій щодо економічного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Поняття конкурентоспроможності аграрних підприємств досить повно та системно розкривають у своєму визначенні М. Малік та О. Нужна. На їх думку – це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватись до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури [3].

Грамотна конкурентна політика на базі мобілізації власного внутрішнього потенціалу є головною умовою досягнення комерційного успіху підприємства. Сильні сторони, здібності, можливості і ресурси підприємства являють собою визначені дії, що характеризують його конкурентні переваги.

На думку вчених, для підприємства існують три основні шляхи здобуття конкурентних переваг: стати кращим самому, послабити конкурентів або змінити ринкове середовище [1].

У першому випадку підприємство застосовує сукупність заходів, спрямованих на вдосконалення власної діяльності (наприклад, поліпшення якості продукції, зниження її собівартості). У другому випадку діяльність компанії спрямовано на безпосереднє послаблення конкурентів. У випадку неможливості використання двох перших шляхів або їх вичерпаності компанії часто намагаються змінити саме середовище, в якому вони конкурують.

На сьогодні процеси, які відбуваються на аграрному ринку України мають ознаки системної кризи, що зумовлено тривалим періодом адаптації економіки до ринкових умов, диспаритетом цін на продукцію сільського господарства та промисловості, недостатністю продовольчого забезпечення і низьким рівнем доходів населення; тривалою дією мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, інформаційною та інноваційною відсталістю, незабезпеченістю в повній мірі технічним обладнанням, що зумовлює низьку ефективність аграрного виробництва. На наш погляд, одна з проблем низьких доходів сільськогосподарських товаровиробників, полягає у тому, що вони займаються, в переважній більшості, не заготівлею і переробкою своєї продукції, поліпшуючи якість, а потім її реалізацією споживачам, а відразу збутом продукції суб'єктам господарювання переробної сфери АПК, або ж посередникам.

Посередники чи переробники диктують сільськогосподарським виробникам умови закупівлі агро продукції і часто занижують закупівельні ціни на тлі загального суттєвого зростання цін на більшість продовольчих товарів.

Виходом із цієї ситуації задля забезпечення формування та підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств є об'єднання аграрних товаровиробників у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи.

Саме такий вид кооперування надасть можливість сільськогосподарським виробникам максимально ефективно зберігати, переробляти, самостійно просувати продукцію на ринки збуту, що дозволить створити потужні агропромислово-торговельні структури, які забезпечать повний цикл руху сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача.

Кооперативи є невід'ємною складовою ринкової економіки, вони – не лише тип підприємства чи форма господарювання, а й ідеологія виживання сільськогосподарського товаровиробника за умов ринкової економіки [5], бо саме кооперативний рух, кооперація дають змогу поєднувати приватну власність, конкурентну боротьбу, ринкове господарство, справжню демократію з можливістю відчувати себе господарями.

Значення кооперації для сільськогосподарських товаровиробників і споживачів полягає в реалізації зовнішнього і внутрішнього конкурентних ефектів. Внутрішній конкурентний ефект кооперації передбачає реалізацію членам кооперативу економічних переваг від членства в ньому, дозволяючи їм уникати посередників, спільно використовувати об'єкти виробничої та соціальної інфраструктури і за рахунок цього знижувати собівартість продукції.

Зовнішній конкурентний ефект передбачає, що споживачі також отримують економічні переваги від функціонування кооперативу, купуючи продукцію за нижчими цінами. Внутрішній і зовнішній ефекти кооперації формують її позитивний соціально-економічний потенціал [2].

Важливим питанням, що стоїть перед сільськогосподарськими товаровиробниками, яке можна вирішити за допомогою організації заготівельно-збутового кооперативу, є організація збутової логістики. Спільне будівництво елеваторів дасть можливість заощадити кошти на зберіганні виготовленого зерна, сформувати якісну партію зерна, реалізувати зерно в більш сприятливий з цінкової точки зору час.

Організація успішного збуту продукції залежить від уміння враховувати і використовувати складну кон'юнктуру ринку і вносити відповідні зміни у стратегію поведінки на ринку. На ринок продукції значно впливає світовий ринок та місцеві умови. Прогнозування ситуації на ринку потребує збору різноманітної інформації.

За даними таблиці 1 можна зробити висновок, що середня ціна за умов самостійної реалізації зернових сільськогосподарських культур в 2015 році коливалася від 2508 грн до 3218 грн за тону, яка значно поступається ціні реалізації на умовах FOB. Таким чином, сільськогосподарські товаровиробники втрачають майже вдвічі, розміру грошових надходжень від реалізації виробленої ними продукції.

**Реалізація основних сільськогосподарських культур
в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району***

| Показники | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. | 2016 р. у % до 2014 р |
|--|---------|----------|---------|-----------------------|
| ПСП «Нова Зоря» | | | | |
| Зернові та зернобобові | | | | |
| Грошова виручка від реалізації, тис. грн | 2529,3 | 3892,5 | 9705,1 | в 3,8 разів |
| Продано зерна, ц | 15395 | 14952 | 30658 | в 2 рази |
| Середня ціна реалізації 1 ц, грн | 164,29 | 260,34 | 316,56 | в 1,9 разів |
| Соняшник | | | | |
| Грошова виручка від реалізації, тис. грн | 5920,1 | 13635,2 | 23478,9 | в 3,9 разів |
| Продано зерна, ц | 17206 | 19326 | 27888 | 162,1 |
| Середня ціна реалізації 1 ц, грн | 344,07 | 705,54 | 841,90 | в 2,4 разів |
| ПСП «Новогригорівське» | | | | |
| Зернові та зернобобові | | | | |
| Грошова виручка від реалізації, тис. грн | 3791,4 | 8269,6 | 12579,7 | в 3,3 разів |
| Продано зерна, ц | 21141 | 29323 | 36879 | 174,4 |
| Середня ціна реалізації 1 ц, грн | 179,34 | 282,02 | 341,10 | в 1,9 разів |
| Соняшник | | | | |
| Грошова виручка від реалізації, тис. грн | 8967,4 | 5539,1 | 4998,8 | 55,7 |
| Продано зерна, ц | 24922 | 7076 | 6520 | 26,1 |
| Середня ціна реалізації 1 ц, грн | 359,82 | 782,80 | 766,69 | в 2,1 разів |
| ПАТ «Облплемсервіс» | | | | |
| Зернові та зернобобові | | | | |
| Грошова виручка від реалізації, тис. грн | 917,7 | 872,7 | 3418,2 | в 3,7 разів |
| Продано зерна, ц | 5171 | 3107 | 10916 | в 2,1 разів |
| Середня ціна реалізації 1 ц, грн | 177,47 | 280,88 | 313,14 | в 1,7 разів |
| Соняшник | | | | |
| Грошова виручка від реалізації, тис. грн | 1313,1 | 4711, | 6369,5 | в 4,8 разів |
| Продано зерна, ц | 3049 | 6108 | 7284 | в 2,4 разів |
| Середня ціна реалізації 1 ц, грн | 430,66 | 771,13 | 874,45 | в 2 рази |
| СТОВ «Дмитрівське» | | | | |
| Зернові та зернобобові | | | | |
| Грошова виручка від реалізації, тис. грн | 859,9 | 1450 | 2066,4 | в 2,4 разів |
| Продано зерна, ц | 5449 | 5781 | 6939 | 127,3 |
| Середня ціна реалізації 1 ц, грн | 157,81 | 250,82 | 297,79 | в 1.8 разів |
| Соняшник | | | | |
| Грошова виручка від реалізації, тис. грн | 550,7 | 804,5 | 1649,3 | в 3 рази |
| Продано зерна, ц | 1622 | 1202 | 1991 | 122,3 |
| Середня ціна реалізації 1 ц, грн | 339,52 | 669,30 | 828,38 | в 2,4 разів |
| ТОВ «Дружба» | | | | |
| Зернові та зернобобові | | | | |
| Грошова виручка від реалізації, тис. грн | 31840,9 | 62659,4 | 53951,9 | в 1,7 разів |
| Продано зерна, ц | 172453 | 194686 | 161878 | 93,9 |
| Середня ціна реалізації 1 ц, грн | 184,64 | 321,85 | 333,29 | в 1,8 разів |
| Соняшник | | | | |
| Грошова виручка від реалізації, тис. грн | 44987,0 | 102762,3 | 91603,9 | в 2 рази |
| Продано зерна, т | 120172 | 137199 | 108593 | 90,4 |
| Середня ціна реалізації 1 ц, грн | 374,36 | 749,00 | 843,55 | в 2,3 разів |

* розраховано автором за даними форми №50-сг сільськогосподарських підприємств Вознесенського району.

Створення заготівельно-збутового кооперативу підприємствами-виробниками зерна дасть можливість сформувати однорідні товарні партії якісного зерна, яке вони зможуть реалізувати на зовнішній ринок за більш вигідною ціною та отримати більший прибуток.

Підвищення економічної ефективності виробництва зерна передбачає збільшення обсягів його виробництва та поліпшення його якості шляхом інтенсифікації зерновиробництва на основі внесення в оптимальні строки раціональної кількості органічних і мінеральних добрив, розширення посівів стійких до дефіциту вологи, до хвороб і шкідників високоврожайних сортів і гібридів, інтенсивних ресурсозберігаючих технологій і високопродуктивної техніки.

Дослідження наукових установ НААНУ свідчать, що у середньому по Україні при внесенні під озимі зернові культури мінеральних добрив у кількості 194 кг діючої речовини на 1 гектар посіву із співвідношення N75 P69 K50 приріст урожаю зерна на 1 кг добрив становить 4,3 кг. Одна гривня витрат на мінеральні добрива, дає 5 гривень прибутку від реалізації додатково одержаного зерна.

Впровадження сорту «Андромеда» на заміну сорту "Селянка" у 2018 році на площі в 100 га дозволить отримати додатково 173 тони зерна озимої пшениці, яке, реалізувавши по середній реалізаційній ціні 1 ц зерна 2016 року додатково одержить грошової виручки – 528,7 тис. грн (табл. 2).

За рахунок отриманого приросту прибутку в подальшому можна розширити площі під новими високоврожайними сортами зернових.

Розв'язання проблем технічного оновлення і забезпечення рослинництва в сучасних ринкових умовах потребує перегляду підходів щодо формування ринку техніки й технічних послуг, насамперед за участю підприємств тракторного сільськогосподарського машинобудування та їх машинно-технологічних об'єднань, спроможних забезпечити не тільки розширене відтворення машинно-тракторного парку аграрних формувань, а й обслуговування її протягом усього періоду її експлуатації, навчання інженерно-технічних і механізаторських кадрів для її ефективного використання, створивши мережу дилерських і обслуговуючих формувань.

Досягти приросту валового збору зерна в сільськогосподарських підприємствах можна за рахунок ліквідації втрат при збиранні врожаю, які виникають внаслідок порушення оптимальних строків збирання, як це мало місце у минулому, 2016 році. Значна частина зернозбиральних комбайнів у господарствах вже відпрацювали свій нормативний строк використання і тому з кожним роком втрати зерна збільшуються.

Науково обґрунтовані сівоzmіни й системи обробітку ґрунту дають можливість помітно скоротити розвиток шкідливих організмів, а поширення бур'янів тримають у розумних межах.

Таблиця 2

Економічна ефективність розширення посівів сорту озимої пшениці «Андромеда» в СТОВ «Дмитрівське»

| Показники | Районований сорт «Селянка» | Кращий сорт «Андромеда» |
|--|----------------------------|-------------------------|
| Урожайність, ц з 1 га | 19,9 | 42,2 |
| Прибавка урожайності в порівнянні з районованим сортом, ц з 1 га | - | 17,3 |
| Виробничі витрати на 1 га – всього, грн | 4287,6 | 7451,0 |
| – в тому числі додаткові витрати, пов'язані з впровадженням нового сорту | - | 3163,40 |
| Виробнича собівартість 1 ц проданого зерна, грн | 215,45 | 176,56 |
| Ціна реалізації 1 ц, грн | 305,66 | 305,66 |
| Додаткова грошова виручка від реалізації зерна у розрахунку на 1 га, грн | - | 5287,92 |
| Прибуток від реалізації, грн. | | |
| – на 1 ц реалізованої продукції; | 90,21 | 129,1 |
| – на 1 га посівної площі | 1795,18 | 5448,02 |
| Додатковий прибуток на 1 га, грн | - | 3652,84 |
| Рівень рентабельності,% | 41,8 | 73,3 |

Окрім того, пропонується впровадження біологічних методів боротьби зі шкідниками та хворобами, а також застосування органо-синтетичних фунгіцидів, інсектицидів і гербіцидів, які є найменш шкідливими для довкілля і здатні до повного розкладання на нешкідливі компоненти в ґрунті.

Сьогодні різко знизився рівень технічного оснащення, погіршилося забезпечення мінеральними і органічними добривами та хімічними засобами захисту рослин аграрного виробництва, що стало однією з основних причин суттєвого зниження результативності його діяльності.

Необхідно вдосконалювати технологію вирощування усіх культур з метою мінімізації технічних прийомів, поєднання їх, застосування комбінованих агрегатів, зменшення кількості проходів техніки в посівах. Економії енерговитрат сприяють також удосконалення способів збирання хлібів і кормових культур, скорочення проміжних технологічних операцій.

Таким чином, для забезпечення формування та підвищення конкурентоспроможності

сільськогосподарських підприємств необхідно мінімізувати кількість посередників чи переробників, які диктують сільськогосподарським виробникам умови закупівлі агропродукції і часто занижують закупівельні ціни на тлі загального суттєвого зростання цін на більшість продовольчих товарів. Також доцільним є об'єднання аграрних товаровиробників у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи.

Розвиток галузі рослинництва на інноваційній основі передбачає впровадження створених селекціонерами нових високоврожайних сортів та гібридів. За однакових умов забезпеченості виробничими ресурсами нові сорти культур дають на третину продукції більше, ніж старі.

Необхідно вдосконалювати технологію вирощування усіх культур з метою мінімізації технічних прийомів, поєднання їх, застосування комбінованих агрегатів, зменшення кількості проходів техніки в посівах. Економії енерговитрат сприяють також удосконалення способів збирання хлібів і кормових культур, скорочення проміжних технологічних операцій.

Список використаних джерел

1. Архаров В. Гнучка організаційна структура управління — запорука конкурентних переваг підприємств // Економіка розвитку. — 2014. — № 3. — С. 92—94.
2. Архаров В. Гнучка організаційна структура управління – запорука конкурентних переваг підприємств // Економіка розвитку. — 2014. — № 3. — С. 92—94.
3. Бабан Т. О. Обґрунтування ефективності кооперації сільськогосподарських підприємств для експорту зерна ячменю / Т.О.Бабан // Економічні науки. — № 7 (36). — 2017.
4. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : монографія / М. Й. Малік, О. А. Нужна. — К. : Інститут аграрної економіки, 2007. — 270 с.
5. Статистична інформація Державного комітету статистики України: Держкомстат України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Blok, R., Honcharenko, V. V., Ivanova, N. A. et al (2001), Silskohospodarski obsluhovuiuchi kooperatyvy [Agricultural operating cooperatives], Urozhai, Kyiv, 288 p.
7. Pro silskohospodarsku kooperatsiiu: Zakon Ukrainy vid 17.07.1997 № 469/97, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр> (access date April 21, 2014).

Іваненко Т., Аркуша Ю. О. Инновационное развитие зернопроизводства – основа повышения конкурентоспособности отрасли

Ключевое положение в экономике Украины занимает аграрный сектор, от функционального состояния которого в прямой зависимости находится продовольственная безопасность и независимость государства, развитие внутреннего и внешнего рынков и уровень жизни населения. Выпуск конкурентоспособной продукции зерновой отрасли возможен только на основе использования современных технологий, а также осуществления инновационной деятельности в сельскохозяйственных предприятиях. Инновационный путь развития обеспечивает надлежащий уровень качества продукции и рост рыночных возможностей сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: зернопроизводство, инновационное развитие, растениеводство, конкурентоспособность, обслуживающая кооперация, экономическая эффективность.

Ivanenko T., Arkusha Y. Innovative development of grain production – the basis for increasing the competitiveness of the industry

The agrarian sector occupies a key position in the Ukrainian economy, from the functional state of which the food security and independence of the state are directly dependent, the development of internal and external markets and the standard of living of the population. The output of competitive products of the grain industry is possible only on the basis of the use of modern technologies, as well as the implementation of innovative activities in agricultural enterprises. An innovative way of development ensures an appropriate level of product quality and an increase in the market opportunities of agricultural enterprises.

Key words: grain production, innovative development, crop production, competitiveness, servicing cooperation, economic efficiency.

Стаття надійшла до редколегії 28.11.2017

УДК 332.364:005.332.4(477.7)

Олена ЛАЗАРЄВА

*доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: lazareva95@ukr.net*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В ПІВДЕННОМУ РЕГІОНІ

У статті розкриті чинники конкурентоспроможності землекористування на регіональному рівні. Запропоновані умови щодо формування конкурентного середовища на рівні регіону. Представлені аргументи, які свідчать, що однією з ключових передумов щодо підвищення конкурентоспроможності є здатність суб'єктів землекористування динамічно пристосовуватися до будь-яких змін у структурі конкурентних переваг.

Наведені аргументи на користь створення мережі регіональних агентств розвитку землекористувань. Запропоновано механізм створення служб земельного консалтингу, діяльність яких повинна формуватись на консультаційних засадах.

Розраховано конкурентоспроможність за показниками ефективності виробничої діяльності в регіоні за 2016 рік. Розкриті основні засади, на яких має ґрунтуватись конкурентоспроможного сільськогосподарського землекористування на регіональному рівні.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, чинники конкурентоспроможності, регіон, служби земельного консалтингу, модель управління конкурентоспроможністю.

В Україні продовжується процес формування сільськогосподарського землекористування ринкового типу, в результаті чого створено всі передумови економічного зростання, що формують базову основу конкурентоспроможності аграрного сектора.

Разом з тим, відсутність цілісної стратегії підвищення конкурентоспроможності землекористування, недооцінка взаємодії науки і виробництва супроводжуються виникненням проблем і суперечностей, пов'язаних з використанням землі. За таких умов об'єктивно необхідним є обрання оптимальної стратегії, спрямованої на формування конкурентоспроможного сільськогосподарського землекористування, яке служить точкою зростання сільського господарства і є його головним інвестиційним ресурсом.

Земля як феномен сільськогосподарського виробництва несе у собі потенціал забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, що визначає місце держави у світовому господарстві.

Проблеми конкурентоспроможності як соціально-економічного і політичного явища укріпилося в науковій і спеціальній літературі на рубежі ХХ та ХХІ століть у зв'язку з по-

ширенням процесів глобалізації, загостренням конкурентної боротьби за ресурси і ринки збуту виробленої продукції та ін. За таких умов кожний суб'єкт господарювання намагається утримати конкурентні позиції на внутрішньому ринку, позмагатися за зовнішні ринки, утвердившись на світовому просторі як сила, здатна вирішувати складні завдання свого розвитку. Питання розвитку конкурентоспроможності землекористування досліджуються такими науковцями як В. В. Горлачук [2], А. Кучер [4], Червен І. І. [10], Піддубна Л. І. [7], Амбросов В. Я. [1] та багатьма іншими. В своїх працях ми теж торкалися питань розкриття економічного змісту конкурентоспроможності землекористування, що базується на знаннях [5].

Проте реалії сьогодення вказують на необхідність пошуку розкриття нових аспектів конкурентоспроможності землекористування на регіональному рівні.

Не зважаючи на певні результати наукових досліджень, недостатньо вивченими залишається низка питань, пов'язаних із формуванням регіональних аспектів конкурентоспроможності сільськогосподарського землекористування, не в повній мірі розглянуті

чинники конкурентоспроможності сільськогосподарського землекористування на рівні регіону. Зазначені проблеми і зумовили вибір теми дослідження.

Метою статті є дослідження конкурентоспроможності землекористування на регіональному рівні.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність розв'язання таких завдань як висвітлення чинників конкурентоспроможності землекористування в умовах глобалізаційних процесів; обґрунтування необхідності функціонування регіональних агентств розвитку землекористувань; розрахунок конкурентоспроможності землекористувань за показниками ефективності виробничої діяльності в регіоні.

На основі історичного досвіду розвитку сільськогосподарського землекористування можна зробити висновок, що конкурентоспроможним є таке землекористування, яке при мінімальних затратах факторів виробництва (земля, праця, капітал) сприяє збільшенню виробництва екологічно чистої продукції без спричинення шкоди для біорізноманіття і ландшафтів.

Враховуючи, що земля у сільському господарстві є головним засобом виробництва та основою життєдіяльності людства, існують наступні чинники конкурентоспроможності землекористування:

- ефективна координація дій та співпраця між суб'єктами господарювання на землі, що дозволить використовувати наявні виробничі ресурси на умовах оренди та дозволить підвищити прибутковість;
- орієнтація державної політики на консолідацію суб'єктів господарської діяльності у межах певного регіону (доцільним є об'єднання фінансового та виробничого капіталів для формування виробничо-збутових мереж;
- дієвий моніторинг за діяльністю сільгоспвиробників, що дозволить врахувати фактори збільшення прибутковості землевласників та землекористувачів в межах певного регіону;
- передбачення загроз, що виникають внаслідок підвищення відкритості середовища господарювання суб'єкта на землі та запровадження таких важелів, що дозволяють нівелювати негативні для економіки землекористування наслідки,

що посилює необхідність підвищення і ефективності моніторингу та сформує нові конкурентні переваги для національних сільськогосподарських виробників;

- посилення уваги до складових механізму раціонального землекористування, що повинні забезпечувати конкурентоспроможність у стратегічній перспективі;
- розвиток політики «людського чинника», орієнтованого на недопущення зниження рівня та якості життя населення.

Проблема конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на землі вимагає постійної підтримки, високої ефективності аграрного виробництва. Потребує необхідності формування конкурентних переваг сільськогосподарського землекористування, що дозволить забезпечити підвищення добробуту людей та вирішити ключові проблеми, пов'язані з вимогами раціонального використання і охорони земель.

Варто зазначити, що на регіональному рівні дієвим буде врахування таких умов щодо формування конкурентного середовища, в яких передбачається:

- зміна підходів до організації ведення сільськогосподарського виробництва – від екстенсивної системи до інтенсивної, коли завдяки підвищенню продуктивності землі та худоби досягається збільшення обсягів валового виробництва продукції;
- оновлення машинно-тракторного парку сільськогосподарських підприємств;
- сприяння подальшому розвитку переробної промисловості сільськогосподарської продукції;
- визначення та поступове освоєння ринку збуту сільськогосподарської продукції як в області, так і за її межами.

У контексті вищенаведеного зазначимо, що необхідно враховувати і регіональні особливості аграрного виробництва.

На рівні регіону доцільним є створення такої концепції, яка б забезпечувала процес економічного розвитку регіону. При цьому екологічний вектор розвитку має орієнтуватися на підтримку еколого-економічної ефективності виробництва.

Досягнення цих умов дозволить підвищити конкурентоспроможність землекористування та здобути конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Важливим для розвитку конкурентоспроможності землекористування є дотримання порівняльній конкурентних переваг, тобто передумови досягнення ним відповідного рівня конкурентного статусу в конкурентному середовищі.

Однією з ключових передумов щодо підвищення конкурентоспроможності є здатність суб'єктів землекористування динамічно пристосовуватися до будь-яких змін у структурі конкурентних переваг.

У цьому зв'язку важливим завданням стратегії забезпечення конкурентоспроможності є створення такого економіко-правового середовища для суб'єктів господарювання на землі, яке б сприяло підвищенню ефективності використання земельних ресурсів та розкриттю всіх наявних конкурентних переваг.

Визначальним наслідком стратегії забезпечення конкурентоспроможності має стати становлення таких землекористувань, які б були основою для макроекономічної стабільності та конкурентоздатності в умовах зовнішнього середовища.

При цьому стратегія розвитку території має спиратися на такий синергетичний ефект, що виникає внаслідок узгодження дій у сфері землекористування на основі реалізації потенціалу території.

Стратегію розвитку землекористування слід розглядати через призму зростання земельного потенціалу, фінансових та організаційних ресурсів, регулювання та реалізацію використання ресурсів території, максимізацію ефективності використання земельних ресурсів.

Одним із потенційних способів зміцнення та підвищення конкурентоспроможності має стати розвиток мережі регіональних агентств розвитку землекористувань [6]. Зазначені агентства переводили б наявні на місцевому рівні проблеми у комерційні проекти, забезпечували б координування дій органів місцевого самоврядування та представників бізнесових структур у розподілі та використанні ресурсів регіону. Вважаємо, що підвищення регіональної конкурентоспроможності повинно відбуватися через підсилення здатності землекористування до інновацій.

Регіональні агентства розвитку землекористувань мають своїм завданням надання

такого спектру послуг як встановлення міжрегіональних зв'язків, розвиток земельної інфраструктури, забезпечення дієвості земельного менеджменту, навчання, підготовка та перепідготовка землевпорядних кадрів, що сприятиме економічному розвитку землекористувань, забезпеченню добробуту населення.

Регіональні агентства розвитку землекористувань мають співпрацювати з органами місцевого самоврядування, з місцевими громадськими об'єднаннями, їх дії повинні бути орієнтовані на формування конкурентного середовища, що може зміцнити конкурентоспроможність землекористувань. Це сприятиме підвищенню ефективності земельної політики, формуванню відповідного рівня довіри до створення регіональних агентств розвитку землекористувань.

Окремої уваги заслуговують питання створення служб земельного консалтингу, діяльність яких повинна формуватись на консультаційних засадах. Виходячи з цього, нами запропоновано механізм створення та функціонування служб земельного консалтингу (рис. 1), який передбачає визначення на загальнодержавному рівні пріоритетних завдань земельної політики на тривалу перспективу, обґрунтування складу і змісту основних видів земельно-кадастрових робіт та розробку науково-методичних рекомендацій щодо їх виконання, організації контролю за використанням і охороною земель [6, с. 76].

Це означає, що вищі навчальні заклади, маючи відповідну ліцензію Міністерства освіти і науки України, які здійснюють підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації землевпорядних кадрів, готують фахівців у галузі земельних відносин. Під час навчання слухачі та студенти проходять навчально-виробничу практику в регіональних відділеннях та управліннях Держгеокадастру з метою закріплення набутих теоретичних знань та навичок. Після закінчення навчання у вищому навчальному закладі фахівці можуть працювати в державних проектних організаціях, в приватних землевпорядних організаціях, а також одноосібно, отримавши ліцензію, в якості ліцензованих землевпорядників. Зазначені суб'єкти ринкових відносин і є основою формування служб земельного

консалтингу, з ініціативи яких будуть укладатись договори з підприємствами ринкових форм господарювання на землі із землепорядкування їхньої території.

Не зважаючи на проведення земельних перетворень на основі багатоукладності форм власності та господарювання на землі, ситуація в сфері управління конкурентоспроможністю землекористування характеризується низькою ефективністю використання земель у сільському господарстві, проявами безгосподарського ставлення до землі, відсутністю перспективних науково обґрунтованих прогнозів розвитку земельних відносин, недосконалістю системи державного управління земельними ресурсами та землекористуванням, відсутністю розвитку автоматизованої системи ведення державного земельного кадастру, недосконалістю законодавчого забезпечення, незадовільним фінансуванням заходів з раціонального використання та охорони земель та ін.

Крім того, при формуванні конкурентоспроможності сільськогосподарського землекористування, логічно враховувати такі підходи, як мікроекономічний, властивий для конкурентних суб'єктів економічних відносин, та

макроекономічний, де здійснюється втручання в економіку держави шляхом захисту ринку, проведення ефективної інноваційної політики, що забезпечує збалансованість рівня соціально-економічного розвитку регіонів.

Варто відзначити, що найбільш розповсюдженим методом визначення конкурентоспроможності є методика, заснована на теорії ефективної конкуренції (табл. 1):

Аналізуючи дані табл.1 можна зробити висновки, що ефективність витрат при виробництві продукції найвища серед областей Причорноморського регіону – в Одеській області (1,0).

При цьому ефективність використання основних виробничих фондів є вищою в Херсонській області (30,7). Відносний показник рентабельності, що характеризує ступінь прибутковості продукції, є вищим у Миколаївській області і становить відповідно 37,8%. Найменшим аналізований показник є в Одеській області – 25,4%.

Враховуючи вищевикладене, для підвищення конкурентоспроможності необхідно виконувати такі основні завдання:

- удосконалення цінової політики;
- забезпечення підготовки висококваліфікованих кадрів для села;



Рис. 1. Механізм створення та функціонування служб земельного консалтингу

Джерело: Сформовано автором.

- врахування специфіки виробництва сільськогосподарської продукції в досліджуваному регіоні;
- забезпечення приросту поголів'я худоби, створення новітніх технологій вирощування сільськогосподарських культур;
- забезпечення сільськогосподарських товаровиробників сучасною технікою;
- належне фінансування сільськогосподарського виробництва.

Відтак і конкурентоспроможність сільськогосподарського землекористування на регіональному рівні має ґрунтуватись на таких засадах:

- дослідження найбільш актуальних проблем у землекористуванні та привернення до них уваги в рамках національних інноваційних реформ;
- окреслення пріоритетів розбудови економіки знань у науково-технічній та інноваційній сферах земельних ресурсів;

- інтеграція освіти, науки і виробництва, спрямована на самовідтворення та відновлення;
- врахування імперативів економічної конкурентоспроможності на основі консолідації методологічних, інформаційних, виробничих інфраструктур.

При цьому, конкурентоспроможність землекористування важливо розглядати з точки зору її інноваційності (рис. 2).

Формування високоефективної економіки на засадах вільної конкуренції суб'єктів господарювання на землі зумовлює необхідність розвитку нових форм забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного землекористування на регіональному рівні.

Отже, виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що основними чинниками конкурентоспроможності землекористування є ефективна координація дій та спів-

Таблиця 1

Конкурентоспроможність за показниками ефективності виробничої діяльності в регіоні за 2016 рік

| Критерії та показники конкурентоспроможності | Роль показника в оцінці | Правило розрахунку показника | Причорноморський регіон | | | В середньому по Україні |
|--|--|---|-------------------------|--------------|-----------------|-------------------------|
| | | | Миколаївська обл. | Одеська обл. | Херсонська обл. | |
| Відносний показник затрат на одиницю продукції | Відображає ефективність витрат при виробництві продукції | Валові витрати / обсяг виробництва продукції | 0,9 | 1,0 | 0,8 | 0,8 |
| Фондовіддача | Характеризує ефективність використання основних виробничих фондів | Обсяг випуску продукції / вартість основних виробничих фондів | 11,7 | 12,5 | 11,3 | 12,7 |
| Продукція сільськогосподарства у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн. | Характеризує ефективність використання основних виробничих фондів в розрахунку на відповідну кількість сільськогосподарських угідь | Обсяг виробленої продукції / × 100 гектарів сільськогосподарських угідь | 26,1 | 20,5 | 30,7 | 20,7 |
| Рентабельність продукції, % | Характеризує ступінь прибутковості продукції | Прибуток від реалізації × 100% / повна собівартість продукції | 37,8 | 25,4 | 32,8 | 31,1 |
| Відносний показник продуктивності праці | Відображає ступінь організації виробництва та використання робочої сили | Обсяг виробництва продукції / середньорічна кількість працівників | 488,1 | 421,3 | 537,4 | 501,6 |

Джерело: Розраховано автором за даними [3, 9].

праця між суб'єктами господарювання на землі; орієнтація державної політики на консолідацію суб'єктів господарської діяльності у межах певного регіону; дієвий моніторинг за діяльністю сільгоспвиробників; передбачення загроз, що виникають внаслідок підвищення відкритості середовища господарювання суб'єкта на землі та запровадження таких важелів, що дозволяють нівелювати негативні для економіки землекористування наслідки; посилення уваги до забезпечення конкурентоспроможності у стратегічній перспективі; розвиток політики «людського чинника», орієнтованого на недопущення зниження рівня та якості життя населення.

Крім того, на регіональному рівні необхідно домогтися функціонування концепції економічного розвитку регіону, в рамках якої екологічний вектор розвитку має бути зоріє-

нтований на забезпечення еколого-економічної ефективності.

Запропонований механізм функціонування служб земельного консалтингу та регіональних агентств розвитку землекористувань, дії яких мають бути орієнтовані на формування конкурентного середовища.

Розрахунок конкурентоспроможності за показниками ефективності виробничої діяльності засвідчив, що цей показник є значно вищим у Південному регіоні, ніж в цілому по Україні.

Наголошено, що конкурентоспроможність сільськогосподарського землекористування на регіональному рівні має ґрунтуватися на засадах інтеграції освіти, науки та виробництва, врахування імперативів економічної конкурентоспроможності на основі консолідації методологічних, інформаційних,



Рис. 2. Логічна модель управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського землекористування

Джерело: Складено автором.

виробничих інфраструктур. Крім того, конкурентоспроможність землекористування має ґрунтуватись на інноваційній моделі його розвитку з врахуванням інновацій та інвестицій, орієнтованих на активізацію нововведень як пріоритетного напрямку використання земельного потенціалу.

Конкурентоспроможність землекористування в регіоні має ґрунтуватися на балансі загальнодержавних інтересів та інтересів населення регіону. У регіональній системі управління сільськогосподарським землекористуванням слід забезпечити раціональний розподіл прав і повноважень між центральними і місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування. Він повинен створити умови для підвищення економічної самостійності регіонів та їх комплексного розвитку, глибоких інституціональних перетворень з метою дійового правового поля і

економічного механізму створення сприятливого інвестиційного клімату з урахуванням місцевих особливостей, суттєвого оздоровлення виробничих та соціальних змін на селі, розв'язання прихованих соціальних, економічних, екологічних, етнічних та культурних проблем окремих територій. З цієї точки зору регіон має перетворитись на безпосередню продуктивну силу, що може забезпечити високий рівень життя його населення, реалізувавши наявний фінансово-економічний, земельно-ресурсний, інтелектуальний потенціал, стимулюватиме досягнення суб'єктами господарювання конкурентоспроможності у світовому вимірі, їх адаптацію до умов глобалізації.

Перспективи подальших досліджень полягають в тому, щоб розкрити взаємозв'язок конкурентоспроможності та конкурентних переваг землекористування в контексті інноваційного вектора розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Амбросов В. . Питання конкурентоспроможності агроформувань / В. Я. Амбросов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: економічні науки. Вип. 85. — Харків : ХНТУСГ, 2009. — С. 3—9.
2. Горлачук В. . Конкурентоспроможність землекористування у контексті соціально орієнтованого ринку землі / В. В. Горлачук, С. М. Белінська // Наукові праці: Науково-методичний журнал. — Том 76. Випуск 89. Економіка. — Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили. — С. 146—49.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Кучер А. Обіг земель і конкурентоспроможність землекористувань / А. Кучер // Землевпорядний вісник. — 2015. — № 11. — С. 11—6.
5. Лазарева О. В. Управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського землекористування / О. В. Лазарева // Проблеми економіки (представлений у міжнародних наукометричних базах Ulrichsweb Global Serials Directory, Research Papers in Economics). — № 3. — 2015. — С. 59—4.
6. Лазарева О. В. Проблеми кадрового забезпечення системи управління земельними ресурсами / О. В. Лазарева // Землеустрій і кадастр. — № 2. — 2009. — С. 72—79.
7. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління [Монографія] / Л. І. Піддубна. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.
8. Саблук П. Т. Структурно-інноваційні зрушення в аграрному секторі України як фактор його соціально-економічного зростання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. — 2004. — № 6. — С. 3—8.
9. Сільське господарство України за 2016 рік. Статистичний збірник / ред. О. М. Прокопенко. — К., 2017. — 246 с.
10. Червен І. І. Забезпечення конкурентоспроможності і економічного зростання регіонального АПК : монографія / І. І. Червен, Л. А. Євчук. — М. : НДАУ, 2005. — 440 с.

References

1. Ambrosov V. Ya. Pitannya konkurentospromognosti agroformuvan / V. Ya. Ambrosov // Visnik Harkivskogo nachionalnogo texnichnogo universitetu silckogo gospodarctva: economiczni nauki. Vip. 85. — Harkiv : HNTYSG, 2009. — S. 3—9.
2. Gorlachuk V.V. Konkurentospromognist zemlekoristuvannya u konteksty socialno-orientovanogo rincu zemly / V. V. Gorlachuk, S. M. Belinska // Naukovy prachy: Naukovo-metodichny jurnal. — Tom 76. Vipusk 89. Economica. — Micolaiiv : Vid-vo ChDU im. Petra Mogily. — S. 146—149.
3. Dergavna slujba statistiky Ukrainy [Elektronny resurs]. — Regim dostypu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Kucher A. Obig zemel i konkurentospromognist semlecoristuvan/ A. Kucher // Zemlevporydny visnic. — 2015. — № 11. — S. 11—16.
5. Lazareva O. V. Upravlinnya konkurentospromognistu cilskogospodarskogo zemlekoristuvannya / O. V. Lazareva // Problemy economici (predstavleny u mignarodnih naucometricnih bazah Ulrichsweb Global Serials Directory, Research Papers in Economics). — № 3. — 2015. — S. 59—64.
6. Lazareva O. V. Problemy kadrovogo sabezpechennya sistemy upravlinnya zemelnymy resursamy / O. V. Lazareva // Zemleustry i kadastr. — № 2. — 2009. — S. 72—79.
7. Piddubna L. I. Konkurentospromognist economicnih system: teoria, mehanizm reguluvannya ta upravlinnya [Monografia] / L. I. Piddubna. — H. : VD «INGEK», 2007. — 368 s.

8. Sabluk P. T. Structurno-innovahyiny zruhenyia v agrarnomy sectory Ukrainy yak factor yogo socialno-economicnogo zrostannya / P. T. Sabluk // *Economica APK*. — 2004. — № 6. — С. 3—8.
9. Silske gospodarstvo Ukrainy za 2016 rik. Statistichny zbirnyk / red. O. M. Procopenko. — К., 2017. — 246 s.
10. Cherven I. I. Zabezpechennya konkurentospromojnosti I economicnogo zrostannya regionalnogo APK: Monografia / I. I. Cherven, L. A. Evchuk. — М. : MDAU, 2005. — 440 s.

Лазарева Е. В. Конкурентоспособность землепользования в южном регионе

В статье раскрыты факторы конкурентоспособности землепользования на региональном уровне. Предложены условия формирования конкурентной среды на уровне региона. Представлены аргументы, которые свидетельствуют, что одной из ключевых предпосылок повышения конкурентоспособности является способность субъектов землепользования динамически приспосабливаться к любым изменениям в структуре конкурентных преимуществ.

Наведены аргументы в пользу создания сети региональных агентств развития землепользований. Предложен механизм создания служб земельного консалтинга, деятельность которых должна формироваться на консультационных принципах.

Проведен расчет конкурентоспособности за показателями экономической эффективности в регионе за 2016 год. Раскрыты основные принципы, на которых должна основываться конкурентоспособность сельскохозяйственного землепользования на региональном уровне.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентный преимущества, факторы конкурентоспособности, регион, службы земельного консалтинга, модель управления конкурентоспособностью.

Lazarieva O. A competitiveness of land-tenure is in south region

Land policy in Ukraine is one of the most important in the context of the social and economic policy development, food security of the state, a multifunctional development of rural areas, where the land as a strategic resource, plays a crucial role.

The article aims to justify the theoretical and methodological foundations for competitiveness management of agricultural land on regional level.

In the article the exposed factors of competitiveness of land-tenure. The offered terms are in relations to forming of competitiveness at the level region.

Presented arguments, what testify, that one of key pre-conditions in relations to the increase of competitiveness there is ability of subject of land-tenure dynamically to adapt to any changes in the structure of competitive edges.

In the process of research the factors of forming competitiveness of land utilization was identified.

The brought arguments over in behalf on networking of regional agencies of development of land-tenure. The mechanism of creation of services of the landed consulting, activity of that must be formed on consultative principles, is offered.

A competitiveness is expected on the indexes of efficiency of productive in a region for 2016. Exposed basic principles on that must be founded competitive agricultural land-tenure at regional level.

Key words: competitiveness, competitive edges, factors of competitiveness, region, services of the landed consulting, model of management a competitiveness.

Стаття надійшла до редколегії 31.10.2017

УДК 330.46

Вікторія ПЕТРЕНКО

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки,
фінансів та підприємництва Херсонського державного університету,
м. Херсон, Україна*
e-mail: petrenkovika1986@gmail.com

Ганна ДЖУРА

*студентка факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету,
м. Херсон, Україна*
e-mail: anndzhura94@gmail.com

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Необхідність ефективної діяльності спільних підприємств зумовлено розвитком ринкових відносин в Україні. Тому для процвітання, підприємствам необхідно правильно організувати діяльність та формування виробничої потужності. У статті розглянуто процес встановлення потенціалу спільних підприємств, підходи за допомогою яких визначається економічний потенціал спільних підприємств. А також описано процес формування потенціалу спільних підприємств та проблеми, які існують на сьогодні.

Ключові слова: економічний потенціал спільних підприємства; чинники потенціалу; проблеми економічного потенціалу; економічний потенціал як категорія; модель формування; оцінка економічного потенціалу.

В умовах ринкового господарювання спільних підприємствам необхідно постійно дбати про всебічне оптимальне формування і використання матеріальних та нематеріальних ресурсів, серед яких важливим є економічний потенціал.

Виконання сформульованих завдань діяльності спільних підприємств в умовах динамічних економічних змін, посилення конкурентної боротьби визначається наявним економічним потенціалом і його відповідністю можливостям ринку. Втримати та зміцнювати свої позиції на ринку є чи не найважливішим завданням для кожного спільного підприємства.

Економічний потенціал окреслює наявні та приховані можливості, кількісний і якісний склад ресурсів, визначає стан спільних підприємства в перспективі, шлях подальшого розвитку. Спільним підприємствам необхідно постійно дбати про всебічне оптимальне формування і використання матеріальних та нематеріальних ресурсів, з помірж яких важливим є економічний потенціал.

Економічний потенціал досліджували такі вчені: Абалкін Л. І., Авдеєнко В. М., Білоусов Р. А., Волкова О. М., Горбунов Е. П., Ігнатовський П. А., Євдокімов Ф. І., Ковальов В. В., Мізіна О. В., Лукінов І. І., Мочалов Б. М., Мочерний С. В.

Дослідження процесу формування економічного потенціалу спільних підприємств; виявлення проблем, що існують та шляхи їх подолання.

«Потенціал» має латинське походження і означає «приховані можливості».

Економічну категорію «потенціал» як об'єкт наукового пізнання, цілеспрямованого формування і ефективного використання в широкому науковому вжитку почали використовувати у кінці 70-х на початку 80-х років ХХ ст. У «Великому тлумачному словнику української мови» потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь; приховані здатності [2, 490]. Вивчення літературних

джерел показало, що в процесі еволюції терміна «потенціал підприємства» розуміння його сутності дещо змінювалося. Внаслідок систематизації й узагальнення поглядів науковців вирішено виділяти етапи еволюції трактування поняття «потенціал підприємства»).

У загальному розумінні «потенціал» розглядається як засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення певного завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області [1, 5].

Потенціал підприємства з точки зору маркетингу розглядається як сукупність прийомів, моделей алгоритмів та методів постановки ринкової діяльності підприємства. Багато в чому успішна діяльність на ринку визначається потенціалом підприємства, що є реальною або ймовірною здатністю виконати цілеспрямовану роботу. Економічний потенціал як категорія досліджується на макро- та мікрорівнях. Багато вчених вивчають економічний потенціал на рівні держави, хоча деякі науковці розглядають економічний потенціал підприємства, трактуючи його як окрему систему, або як один з видів чи елементів структури потенціалу [3, 420].

Економічний потенціал розглядається як одна із важливіших динамічних характеристик діяльності підприємства, яка одночасно відображає стан підприємства щодо вимог зовнішнього й внутрішнього середовища та використовується для оцінки його роботи.

Динамізм полягає в тому, що в кожний наступний час можливості економіки змінюються, тому економічний потенціал підприємства повинен визначатися як динамічне поняття, що характеризує готовність економічної системи в кожний визначений момент часу мобілізувати виробничі можливості для досягнення поставлених перед нею цілей економічного розвитку з максимальною ефективністю. Економічний потенціал відбиває не тільки нормативний масштаб, але і цільовий орієнтир. Він співвідноситься як з реальними можливостями підприємства, так і з перспективними,

тобто тими, що знаходились у стадії становлення.

Однією з важливих складових потенціалу є здатність управлінського персоналу застосувати свої вміння та здібності для реалізації місії і досягнення цілей спільних підприємства в оптимальний спосіб. Свій розвиток економічний потенціал отримав після того, як більшу увагу стали приділяти людському фактору, що перебуває в процесі відтворення через системи таких елементів, як трудові та природні ресурси, капітал та інформація.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення. Значний вплив на процес формування економічного потенціалу мають чинники мікро-, макросередовища та епізодичні чинники. Чинники мікросередовища формуються на рівні самого спільних підприємства й обумовлені його організаційними й ресурсними характеристиками. Чинниками макросередовища є чинники зовнішнього впливу, що виникають за межами спільних підприємства. Формування потенціалу починається з моменту створення господарюючого суб'єкта (засновники вкладають у нього кошти, організаційні здібності тощо), і чим більшим і якіснішим є стартовий потенціал підприємства, тим перспективнішою буде його діяльність.

Матеріальна основа економічного потенціалу – це фінансові ресурси, відображені в балансі спільних підприємства, а величина потенціалу – це результат їхніх сукупних зусиль, виражений потенційним прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства.

Багаторівнева модель формування економічного потенціалу спільних підприємства може бути розроблена на основі поетапно-структурного підходу (рис. 1) [4, 190].

На нижньому рівні знаходиться виробничий потенціал, що представлений здатністю виробничої системи робити матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва. Його формування є результатом використання і взаємодії техніко-технологічного, інформаційного, інфраструктурного, організаційного

елементів, а результатом його реалізації є фактичний і потенційний обсяг виробництва продукції.

Сполучною ланкою є господарський потенціал, тобто сукупна здатність виробничого потенціалу підприємств і рівня його ділової активності в умовах існуючого маркетингового середовища задовольняти потреби ринку у визначеному обсязі матеріальних благ і послуг.

Така модель формування економічного потенціалу спільних підприємства показує, що потенціал будь якого рівня виникає як результат взаємодії ресурсів, що його забезпечують.

Формування економічного потенціалу відбувається під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Процес формування потенціалу спільних підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії, що передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності спільних підприємства.

Для цього використовуються такі основні наукові підходи:

– Системний підхід – один з основних у процесі формування потенціалу спільних підприємств. При застосуванні цього підходу на основі маркетингових досліджень спершу

формується параметри виходу товару або послуги: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною. На наступному етапі визначаються параметри входу: які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів?

– Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію формування можливостей спільних підприємства на споживача. Це означає, що формування будь-якого елемента потенціалу повинне ґрунтуватися на аналізі та прогнозуванні ринкових потреб, аналізі та прогнозуванні конкурентоспроможності та конкурентних переваг.

– Функціональний підхід має на меті пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Потреба в такому варіанті розглядається як сукупність функцій, які необхідно виконати для її задоволення.

– Відтворювальний підхід спрямований на постійне поновлення виробництва продукції з меншою ресурсоемістю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на даному ринку для задоволення потреб клієнтів.

– Інноваційний підхід орієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути фактори виробництва й інвестиції.

Оцінка економічного потенціалу може бути інтервальною (наприклад, річною), або сумарною за весь період, що дорівнює його середньому циклу відтворення [5].

Оцінювання економічного потенціалу спільних підприємств здійснюється в натуральному і вартісному вираженні. Об'єднавши твердження вітчизняних і закордонних вчених дало змогу сформувати типологію принципів, концепцій та методів оцінки економічного потенціалу підприємства.

Форма оцінки економічного потенціалу являє собою спосіб організації, змісту і результатів його оцінки. Залежно від виокремлених складових економічного потенціалу, спрямованості його використання ресурсну (зорієнтовану на оптимізацію структури) і результативну (спрямовану на ефективність використання) форми оцінки.

| |
|--|
| ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ (потенційний обсяг прибутку і розпорядженні підприємства) |
| – Інвестиційна діяльність; – Господарська діяльність; |
| ГОСПОДАРСЬКИЙ РІВЕНЬ (потенціальний обсяг продаж) |
| – Маркетингове середовище; – Ділова активність; |
| ВИРОБНИЧИЙ РІВЕНЬ (потенціальний обсяг товарної продукції) |
| – Основні виробничі фонди; – Промислово виробничий персонал; – Технологія; – Енергетичні ресурси; |

Рис. 1. Модель формування економічного потенціалу

Ресурсна форма – оцінює його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих складових. Основою концептуальної ідеї ресурсної форми оцінки економічного потенціалу підприємства є твердження, що потенціальна продуктивність підприємства визначається кількістю і якістю наявних у його розпорядженні ресурсів.

При реалізації ресурсної форми оцінка економічного потенціалу підприємства здійснюється за напрямком від «входу» (ресурсного) до «виходу» (реалізації продукту), шляхом приведення у співставний вигляд усього різноманіття ресурсних складових і обчислення їх сумарної величини у натуральному, кількісному чи грошовому виразах.

Становлення ринкових відносин в Україні забезпечило більшу самостійність підприємств як у формуванні потенціалу, так і в управлінні ним. Тому керівництву підприємства необхідно вирішувати нові проблеми, що потребують визначення пріоритетів розвитку власного потенціалу. Для ефективного функціонування та забезпечення конкурентоспроможності спільних підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудова та інші елементи потенціалу. Однак, на превеликий жаль, сьогодні в Україні цьому не приділяють належної уваги. Існує чимало чинників, які ведуть до втрати потенціалу, наприклад, кризовий стан окремих підприємств, зміна суспільно-економічного ладу в країні. Сьогодні в Україні існують проблеми, що гальмують процес формування, впровадження, управління та оцінки потенціалу на спільних підприємстві.

До них належать наступні:

- повне гальмування розвитку економіки країни в цілому;
- поступове зниження кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу, деформація попиту та пропозиції кваліфікованих кадрів на ринку робочої сили;
- низький рівень іноземного інвестування в розвиток економіки країни через її внутрішню нестабільність та відсутність законодавства, яке б захищало інтереси інвестора від свавілля місцевих чиновників та рейдерських атак;

- виробнича потужність не має одновимірного значення;
- проблеми оцінювання виробничих можливостей.

Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їхнього кваліфікаційного рівня і продуктивності праці та інші негативні явища, як результат призводять до втрати потенціалу.

Щоб вирішити дані проблеми, пов'язані з формуванням, управлінням та оцінкою потенціалу спільних підприємства у нашій країні необхідно розробити основи структурно-інвестиційної політики, сформувавши інвестиційний потенціал, створити сприятливий інвестиційний клімат з урахуванням реалій вітчизняної економіки та ринкової системи.

Процес оптимізації структури потенціалу спільних підприємства необхідно здійснювати за такими етапами:

- формування системи цілей підприємства; визначення необхідного набору стратегічних ресурсів;
- врахувавши, що спільних підприємство не володіє всіма видами ресурсів, необхідно провести раціональний розподіл обмежених ресурсів, визначити, куди найвигідніше їх спрямовувати, щоб забезпечити високий рівень конкурентоспроможності потенціалу спільних підприємства;
- після виконання вищесказаних етапів потрібно оцінити отриманий результат.

Ефективне здійснення структурної трансформації економіки можливе за умови залучення всіх джерел формування інвестиційного потенціалу, основними з яких є – прибуток, амортизація, заощадження населення, державні інвестиції, ресурси фінансово-кредитної сфери, іноземні інвестиції.

Отже, вирішення проблеми формування потенціалу спільних підприємства в подальшому значно вплине на подолання негативних явищ ринкових відносин, тому кожному суб'єкту господарювання необхідно знати і розуміти теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи оцінювання й напрями ефективного використання такого потенціалу.

Список використаних джерел

1. Блонська В. І. Методичні підходи до оцінки потенціалу спільних підприємства у ході формування стратегічних переваг / В. І. Блонська, С. Я. Нагірна // Вісник НЛТУ України. — 2009. — № 19. — С. 150—155.
2. Бусел В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / В. Т. Бусол. — К. : Ірпін, 2002. — 1440 с.
3. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — Житомир : ПП "Рута", 2003. — 680 с.
4. Касьянова Н. В. Потенціал спільних підприємства: Підручник / Н. В. Касьянов, Д. В. Солоха, О. Б. Балакай. — К. : Центр учбової літератури, 2013. — 248 с.
5. Методичні підходи до оцінювання потенціалу спільних підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://pidruchniki.com/1957041154092/ekonomika/metodichni_pidhodi_otsinyuvannya_potentsialu_pidpriyemstva.

References

1. Blonskaya V. I. Methodological approaches to the estimation of the potential of the enterprise in the process of formation of strategic advantages / V. I. Blonskaya, S. Ya. Nagornaya // Bulletin of NLTU of Ukraine. — 2009. — No. 19. — P. 150—155.
2. Busel V. T. Great explanatory dictionary of modern Ukrainian language / V. T. Bousol. — K. : Irpin, 2002. — 1440 p.
3. Economic analysis: A manual for students in higher education / Ed. prof. F. F. Button. — Zhytomyr : PE "Ruta", 2003. — 680 p.
4. Kasyanova N. V. Potential of the enterprise: Textbook / N. V. Kasyanov, D. V. Solokha OB Balakay. — K. : Center for Educational Literature, 2013. — 248 p.
5. Methodological approaches to enterprise potential assessment [Electronic resource]. — Access mode: http://pidruchniki.com/1957041154092/economics/methodichni_pidhodi_otsinyuvannya_potentsialu_pidpriyemstva.

Петренко В., Джура А. Экономический потенциал предприятия, его проблемы и пути преодоления

Необходимость эффективной деятельности предприятия обусловлено развитием рыночных отношений в Украине. Поэтому для процветания предприятиям не обходимо правильно организовать деятельность и формирование производственной мощности.

В статье рассмотрен процесс установления потенциала предприятия, подходы с помощью которых определяется экономический потенциал предприятия. А также описан процесс формирования потенциала предприятия и проблемы, которые существуют сегодня.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия; факторы потенциала; проблемы экономического потенциала; экономический потенциал как категория; модель формирования; оценка экономического потенциала.

Petrenko V., Dzhura A. The economic potential of the enterprise, its problem and ways to overcome it

The development of market enterprises in Ukraine necessitates the effective operation of the enterprise.

For the prosperity of the enterprise it is necessary to organize the activity of the enterprise and formation of its production capacities correctly. The article deals with the process of establishing the potential of the enterprise and the approaches to determining the economic potential of the enterprise. It also describes the process of building the potential of the enterprise and the problems that exist today.

Key words: economic potential of the enterprise; potential factors; problems of economic potential; economic potential as a category; model of formation; assessment of economic potential.

Стаття надійшла до редколегії 18.11.2017

УДК 658:339:656

Наталія САПОТНІЦЬКА

*аспірант кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна
e-mail: wolovec@gmail.com*

РОЗШИРЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ПОКРАЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ

У статті дано змістовну характеристику особливостей формування логістичної політики та її еволюції в ринкових умовах функціонування промислових підприємств. Визначено особливості формування логістичної конкурентної політики машинобудівних підприємств на етапі глобалізації українського бізнесу. Приведені трендові моделі, які демонструють актуальність логістичних проблем на машинобудівних підприємствах з різним рівнем їх фінансової стійкості. У вигляді причинно-наслідкових зв'язків між цілями і ресурсами логістичної та інших функціональних стратегій показано простір впровадження логістичної політики та її значення у реалізації конкурентної стратегії підприємства.

Ключові слова: машинобудівне підприємство, логістика, потенціал, конкуренція, економічний простір, ринок, логістична політика.

У сучасних економічних процесах явище глобалізації пронизує всі сфери життєдіяльності машинобудівних підприємств, діяльність яких охоплює широке коло логістичних послуг загальнонаціонального і міжнародного характеру. Якість таких послуг, з одного боку, істотно впливає на конкурентні позиції товаровиробника і його посередників, а, з іншого боку, залежить від виробничих можливостей підприємства, структури його кваліфікованих активів (в т.ч. маркетингових і логістичних), ключових компетенцій, узгодженості логістичних і маркетингових рішень на різних рівнях управління. Вступ України в ЗВТ з 1 січня 2016 р. (фактично – з 1 вересня 2017 р.) розширює економічний простір логістичних потоків у процесі здійснення експортно-імпортних операцій, виконання логістичних вимог за контрактами, коли оцінка підприємницьких структур повинна проводитися в новій системі координат «цільовий клієнт (ринок) – логістичний потенціал підприємства – інновації підприємства». В даному контексті необхідно збагачувати вміння менеджменту проводити комплексний аналіз щодо розширення економічного

простору впровадження логістичної політики вітчизняних машинобудівних підприємств у контексті покращення їх конкурентних позицій та оцінювати її економічні наслідки.

Постійне дослідження вітчизняних підприємств в умовах СОТ за ЗВТ, в тому числі і машинобудівних, визначення факторів впливу на їх додану вартість в умовах економічної кризи, визначення стратегій розвитку та методів управління, провадження концепції логістики в управління підприємством, зростання інноваційного потенціалу за рахунок логістичних підходів, доцільність логістики на машинобудівних підприємствах, визначення логістичної політики опубліковують у своїх працях іноземні [15] та вітчизняні науковці, зокрема: Мних О. Б., Попов О. Є., Тридід О. М., Трубчанін В. В., Омельченко В. Я, Чухрай Н. І., Фролова Л. В., Окландер М. А., Макогон Ю. В. [6, 7, 8, 13, 14] та ін.

Постійно зростаюча конкуренція за різними видами економічної діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринках, нерозподілені збитки попередніх років ділових партнерів у суміжних галузях економіки, невідповідність інноваційного потенціалу виробника і

його клієнтів, значне боргове навантаження акціонерних компаній, стабільно низька частка інноваційно активних підприємств в Україні – всі ці економічні явища і процеси мають довгострокові соціально-економічні наслідки негативного характеру і вимагають від менеджерів різних управлінських ланок [7, 80]:

- своєчасного коригування стратегій діяльності проблемних акціонерних компаній відповідно до ринкових ситуацій і світових цінових трендів на метал та енергоресурси;
- розумного управління процесами формування вартості в ланцюгу «постачальник – кінцевий споживач»;
- розроблення гнучкої моделі інтегративного управління вартістю, де органічно поєднуються всі функціональні стратегії з виробництва, маркетингу, логістики, інновацій, інвестування, менеджменту;
- пошуку нових довгострокових джерел формування вартості навіть в кризових ситуаціях шляхом розвитку сектору послуг інтелектуального характеру в машинобудівному бізнесі;
- тісної співпраці з правовими органами для захисту інтересів національного виробника, в т.ч. стосовно предметів інтелектуальної власності;
- акцентування уваги на оновленні баз даних про клієнтів, зміну обсягів нових замовлень на виробництво промислової продукції, в т.ч. зі сторони іноземних компаній.

Трактування логістичної політики підприємства іноземними авторами зводиться до вектору цільових значень для відповідного наказу, кваліфікаційних критеріїв і оптимізації маркетингових та логістичних витрат, понесених при її реалізації [15, 6]. Окландер М. А вважає, що мета логістичної політики – балансувати рівень сервісу і величину логістичних витрат для підвищення конкурентоспроможності підприємства [8, 110], а позицією підприємства в розрізі логістичної концепції повинна бути логістична політика підприємства [13].

Метою статті є розкриття особливостей формування і впровадження логістичної політики машинобудівних підприємств, доведення її ролі у розбудові інноваційної економіки в Україні, та економічна оцінка основних наслідків.

За 26 років розбудови незалежної держави в Україні машинобудування так і не стало рушієм науково-технічного прогресу та інноваційного розвитку економіки. Про погіршення показників розвитку галузі машинобудування в Україні протягом останнього десятиріччя свідчать наступні дані: за 2010–16 рр. частка машинобудування у загальному обсягу промислового виробництва знизилася від 9,3% до 6,1%; питома вага виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань, зменшилася за цей же період від 2,9% до 2,3% [11]. За даними асоціації «Укравтопром» виробництво автотранспортних засобів в Україні в січні-листопаді 2016 р. в порівнянні з аналогічним періодом 2015 року скоротилося на 29% – до 4,586 тис. одиниць, виробництво легкових автомобілів скоротилося на 13% – до 3,8 тис. штук, виробництво комерційних автомобілів скоротилося на 61% – до 547 штук, а автобусів – аж на 65%, до 239 штук [12]. Практично менеджмент машинобудівних підприємств стоїть перед новими викликами часу, відповідь на які потребує серйозної реструктуризації логістичного менеджменту, адже його продуктивний портфель повинен бути критично оціненим з точки зору співвідношення реальних виробничих можливостей і ринкових потреб, наявності кваліфікованих логістичних активів, динаміки витрат на вхідний транспортний потік та логістичного ефекту від координації зусиль ділових партнерів тощо.

Машинобудівні підприємства з низькими конкурентними позиціями змушені або повністю вийти з ринку, або активно пристосуватися до більш жорсткої конкуренції серед вітчизняних та іноземних компаній, що вимагає впровадження ефективних логістичних стратегій. Зокрема і логістична політика на підприємствах як до кризи, так і після неї, знаходить своє відображення лише у окремих операціях типу: постачання, транспортування, складування. В такому випадку класичні операції, які супроводжуються логістичними рішеннями, не є задовільною умовою успішного функціонування в конкурентному середовищі. Оскільки підприємство повинно орієнтуватись на сучасні потреби потенційних клієнтів, враховувати ситуацію на ринку, політику конкурентів, а також виготовляти

продукцію, яка буде енергоекономною та менш матеріалозатратною, тобто приймати більш інноваційні рішення у своїй логістичній діяльності (рис.1).

Як видно на рис. 1, основні операції ґрунтуються на партнерських відносинах, які, в міру своєї довготривалості, приносять все більшу користь та економію. Поєднання логістичної політики із соціальною відповідальністю бізнесу робить підприємство привабливим як для майбутніх клієнтів, так і для позитивного клімату в трудовому колективі.

На результативність логістичної політики підприємства, з точки соціо-економічних та екологічних аспектів, впливає не лише частка іноземного капіталу, а й поетапне розширення географії продажів, постійна модернізація виробничих потужностей, виділення підприємством коштів на НДДКР, утримання конкурентних позицій за рахунок якості товару, довгострокові відносини із контрагентами та ін. Впровадження в діяльність підприємства таких дій є результатом вчасно розробленої логістичної політики, адаптованої до будь-яких змін з боку зовнішнього середовища. Для визначення логістичних проблем і особливостей формування логістичної політики були вибрані підприємства (за КВЕД 2010 26-30) за принципом прозорості та повноти наданої інформації у Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України та опрацьовано розділ «опис бізнесу» підприємства [5].

До першої групи відносяться підприємства, які входять до складу або ж самі є засновниками холдингів, корпорацій, концернів, або ж в їх діяльності важливе місце займає іноземний капітал. Вони можуть бути сукупністю декількох підприємств (ТЗОВ), кожне з

яких має свої повноваження, області відповідальності, закріпленій асортимент продукції, конкретний набір послуг. Такі великі підприємства входять до різноманітних некомерційних об'єднань, асоціацій, міжнародних співробітництв, беруть участь у програмах, тендерах та ін. В них передбачені дочірні підприємства, яка самостійно займаються просуванням продукції, пошуком партнерів та клієнтів, проводять дослідні роботи у сфері наукових розробок, оновленням асортиментного ряду, проводять сертифікацію продукції відповідно до міжнародних стандартів, впроваджують соціо-екологічну політику. Наявність іноземного капіталу впливає не лише на прийняття управлінських рішень в тій чи іншій сферах діяльності підприємства, а й спонукає підприємство до відповідного ряду процесів стандартизації продукції; орієнтує на ширші ринки збуту (особливо ринок країни – засновника), більш глибоко коригує запропонований асортимент із специфікацією виробничих потужностей.

З орієнтацією на нові ринки, підприємство повинно адаптуватись до нових стандартів. Так ПАТ «Сумське машинобудівне НВО» (Stremvol Holdings Limited (Кіпр) – 84% акцій, Просцено Трейдінг Лімітед (Кіпр) – 13,5% акцій) із переходом на корпоративні стандарти впроваджує інформаційну систему ERP, а також реалізовує наступну екологічну політику: своєчасне виявлення і адекватне управління всіма істотними екологічними аспектами для забезпечення відповідного рівня екологічної безпеки виробничих об'єктів і процесів підприємства; забезпечення своєчасного ознайомлення та дотримання вимог системи менеджменту навколишнього середовища підприємства усіма його працівниками, а

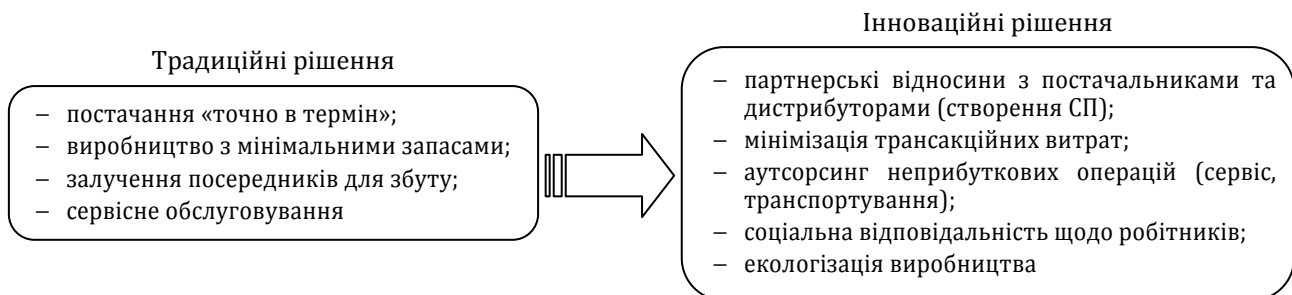


Рис. 1. Еволюція логістичних рішень на виробничому підприємстві

Джерело: власна розробка.

також підрядниками, замовниками та постачальниками, які працюють як на території підприємства, так і поза її межами; забезпечення високого рівня екологічної культури працівників підприємства; систематичне здійснення моніторингу стану навколишнього середовища підприємства (повітря, ґрунту і водойм) та забезпечення доступності даної інформації для громадськості.

ПАТ Автомобільна компанія «Богдан Моторс» (акціонери: інвестиційний фонд, ТзОВ «Хюндай Мотор Україна», ТзОВ «Мега Авто Логістик») впроваджує природоохоронні заходи, які зменшують промислові ризики, формує політику екологічного менеджменту, спрямовану на зниження шкідливого впливу на навколишнє середовище (розширена технічна база санітарної лабораторії), поповнює асортимент продукції за рахунок залучення нових партнерів (Great Wall та JAC).

Успішним є досвід застосування лізингових механізмів з метою стимулювання збуту готової продукції в машинобудуванні ПАТ «АвтоКРАЗ» (українсько-німецьке підприємство «Мега-Моторс» – 17,08%), який з метою збільшення обсягів продажу продукції розвиває власну програму лізингу. На підприємстві було створено дочірнє підприємство «КРАЗЛізинг». Треба зазначити, що в ЄС за допомогою власних лізингових структур виробники реалізують більше 50% вантажних автомобілів [9]. Щодо впровадження стандартів для зміцнення конкурентних позицій та виходу на нові ринки, підприємство провело ряд заходів: установка на автомобілях двигуна екологічного класу Євро-5, що забезпечує покращені техніко-економічні показники по витраті палива; створенням нових моделей полегшених автомобілів спеціально для роботи в умовах міського циклу; капітальні інвестиції на закупівлю нового обладнання і модернізацію діючого складають 70% (2016 р.); стандарт ISO/TS 16949:2009, орієнтований на попередження дефектів і зменшення втрат при виробництві.

Активно впроваджують як пріоритет логістичної політики соціо-екологічні стандарти підприємств з іноземним капіталом, частина з яких працює виключно на давальницькій сировині (імпорт давальницької сировини у

Львівській області за товарною групою «машини, обладнання, механізми, електротехнічне обладнання, електричні машини» за період 2010–2015 рр. коливається в межах 42% від загальної кількості, а експорт готової продукції, виготовленої з давальницької сировини цієї групи – 53% [4, с. 32–33]). Для прикладу, ТзОВ ЛЕОНІ Ваерінг Системс УА ГмБХ (м. Стрий) є інноваційним виробником кабелів для екологічних технологій. Підприємство розвинуло цілісну концепцію сталого розвитку за допомогою "зелених технологій". Вона підкреслює чітке прагнення до екологічної відповідальності на усіх стадіях виробництва. [1]. Аналогічними у діяльності є компанії ТзОВ «Фуджікура Аутомотів Україна Львів» (м. Яворів) та «Нексанс Україна» (ТзОВ «Електроконтакт Україна» м. Броди). Стратегія останньої компанії заснована на постійних інноваціях у продуктах, рішеннях і сервісах, розвитку співробітників, підготовці замовників та впровадженні безпечних, низько-екологічних промислових процесів [3].

Отже, для першої досліджуваної групи підприємств, успішно діючих, можна виділити наступні напрямки логістичної політики:

- відсутність сезонності попиту за рахунок великої кількості дочірніх підприємств з різним асортиментом;
- зосередження на пріоритетних напрямках діяльності;
- активне впровадження інновацій (розробка нових моделей);
- консолідація збутових і постачальницьких потоків підприємстві (довгострокові прямі угоди), як наслідок невисока частка запасів у майні підприємства, що показує побудована трендова модель (рис. 2);
- впровадження прогресивних енергозберігаючих технологій (установка двигунів класу Євро-5);
- виробництво екологічного продукту: електротранспорт;
- наявність системи управління якістю (ISO) та відповідність іншим міжнародним стандартам;
- ринки збуту в країнах Європи, СНД, вітчизняний.

На сучасному етапі машинобудівна галузь характеризується середньою прибутковістю і спостерігається низький рівень попиту на

продукцію галузі. У таких умовах найбільш доцільним є вибір стратегії диверсифікації [6, 7]. Тобто це одночасний розвиток декількох або багатьох не взаємопов'язаних технологічних видів виробництва або обслуговування, розширення асортименту виробництва чи послуг [14, 145]. Аналізуючи діяльність наведених на рис. 2 підприємств, ПАТ Конвеєр, Запоріжтрансформатор, ПАТ Бориславський завод РЕМА можна віднести до диверсифікованих. Процес диверсифікації присутній безпосередньо у виробництві та переліку послуг, який в майбутньому розширить масштаб дії власних інновацій та приведе до зміни формату бізнесу.

На потужностях для виробництва конвеєрних ліній ПАТ Конвеєр (ТзОВ Холдингова компанія «Доброта» – 19,4%) якісно виготовляє металоконструкції для сонячних батарей, як складової енергозберігаючих технологій іноземному замовнику. А також впроваджує технології для виготовлення побутових твердопаливних котлів.

ПАТ Запоріжтрансформатор (КУА «Сварог Ессет Менеджмент» (Україна) – 98% акцій) окрім класичного трансформаторного та реакторного устаткування для енергетичної галузі також займається комплектацією трансформаторного обладнання системою моні-

торингу, управління та діагностики та виробництвом трансформаторного обладнання для «інтелектуальних мереж». ЗТР приділяє особливу увагу побудові довгострокових партнерських відносин з клієнтами та постачальниками. Для встановлення таких відносин підприємство обрало стратегію WIN / WIN (взаємовигідного співробітництва). Щорічне збільшення обсягів випуску і продажів ЗТР неминуче призводять до зростання обсягів закупівель. У такій ситуації результати ще більше залежать від якості комплектуючих та своєчасності поставок, ефективності схем логістики, взаєморозуміння з постачальниками. Тому головною умовою співпраці з постачальниками є отримання 100% відповідності термінів та якості поставок, яка коригується розробленою системою оцінки постачальників.

Як приклад вчасної диверсифікації діяльності можна навести завод обладнання «FEROX» – машинобудівне підприємство (ТзОВ «ІНТЕРПЕТ», м. Львів), яке в своїй діяльності успішно поєднує напрацьований досвід з динамічним розвитком і гнучкістю. Підприємство є одним з небагатьох підприємств, що займаються виробництвом як серійного, так і несерійного обладнання в охопленому переліку галузей: транспортній, переробній, м'ясопереробній, енергетичній і віднедавна

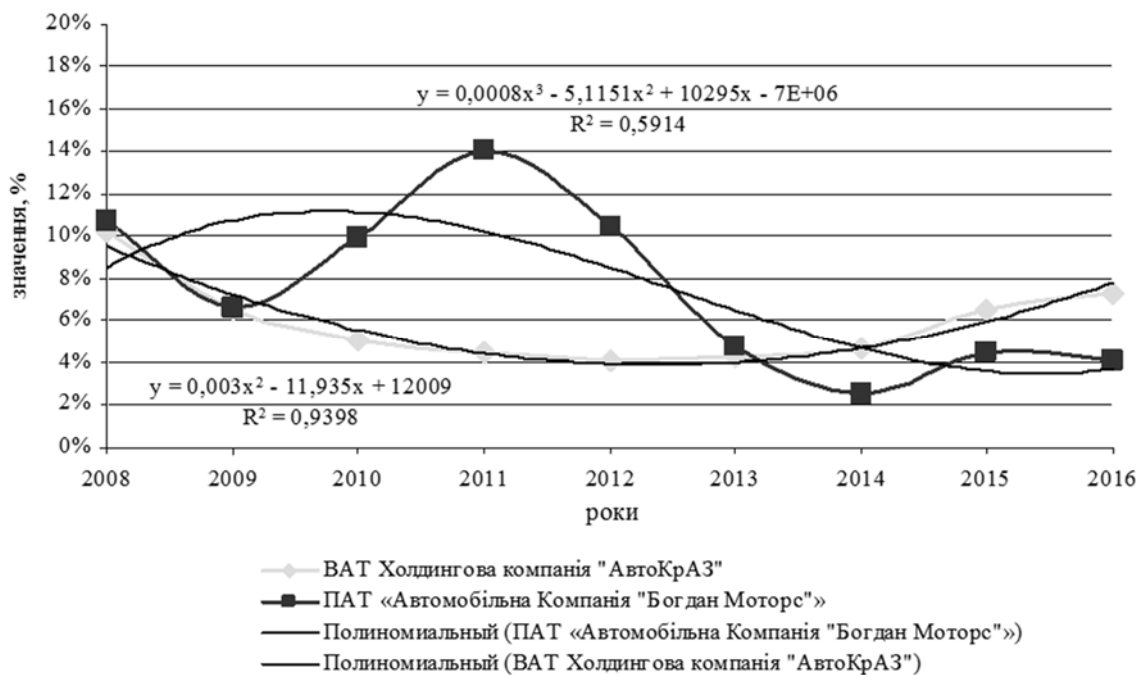


Рис. 2. Динаміка коефіцієнту реальної вартості запасів у майні успішних підприємств, % (2008–2016 рр.)

військовій. [2]. Логістична політика підприємства знайшла відображення у роботі конструкторсько-технологічного бюро: окрім традиційного обладнання для переробної промисловості, підприємство пропонує автоматичні лінії для переробки полімерів та вузли для ремонту екологічного електротранспорту.

Широкопрофільне ПАТ Бориславський завод РЕМА, в додаток до радіоелектронної медичної апаратури, почало виготовляти обладнання для транспортування нафти і газу та опалювальне обладнання. Широкий номенклатурний асортимент розширив відповідно клієнтську базу, постачальницьку та ринки збуту.

Проаналізувавши діяльність наступної виділеної групи диверсифікованих підприємств, можна побачити на рис. 3 динаміку питомої ваги матеріальних витрат у операційних, яка не є стабільною та залежить від імпорту сировини та налагодженості зв'язків із постачальниками, а також окреслити такі основні рішення логістичної політики на даний час:

- збут продукції відбувається через прямі поставки споживачеві;
- виробництво конкурентоздатної продукції, відмінної від основного виду діяльності, використовуючи наявні виробничі потужності. Неостаточна визначеність із асортиментом продукції та споживачем відображається на високих матеріальних витратах підприємства (рис. 3);

- приналежність до міжнародних асоціацій, обмін знаннями та досвідом між учасниками;
- ринки збуту в країнах СНД та Азії, вітчизняний;
- впровадження систем управління якістю та менеджменту.

Акціонерами ПАТ Дрогобицький машинобудівний завод та ПрАТ Самбірський дослідно-експериментальний завод є фізичні особи. Така розпорошеність акцій немає позитивного впливу на менеджмент підприємств та прийняття стратегічних рішень. У першого асортимент продукції не суттєво змінився за останні десятиліття, тому характерними є фактична відсутність реалізації продукції на перспективний та ємнісний ринок, чому в свою чергу посприяла поява значної кількості китайських виробників-конкурентів на вітчизняному ринку. Цьому й слідують малі об'єми реалізації, відсутність постійних замовлень, осідання на складах готової не конкурентоздатної продукції (рис. 4). ПАТ Дрогобицький машинобудівний завод є самостійним господарським підприємством і державного фінансування не одержує; спеціалізується на випуску продукції машинобудування, а саме: запасні деталі до автомашин КАМАЗ, МАЗ, ГАЗ; паливні баки автобусів ЛАЗ; глушники до вантажних машин і автобусів ЛАЗ; мотор-редуктор черв'ячний. Фінансовий стан підприємство планує поліпшити за рахунок

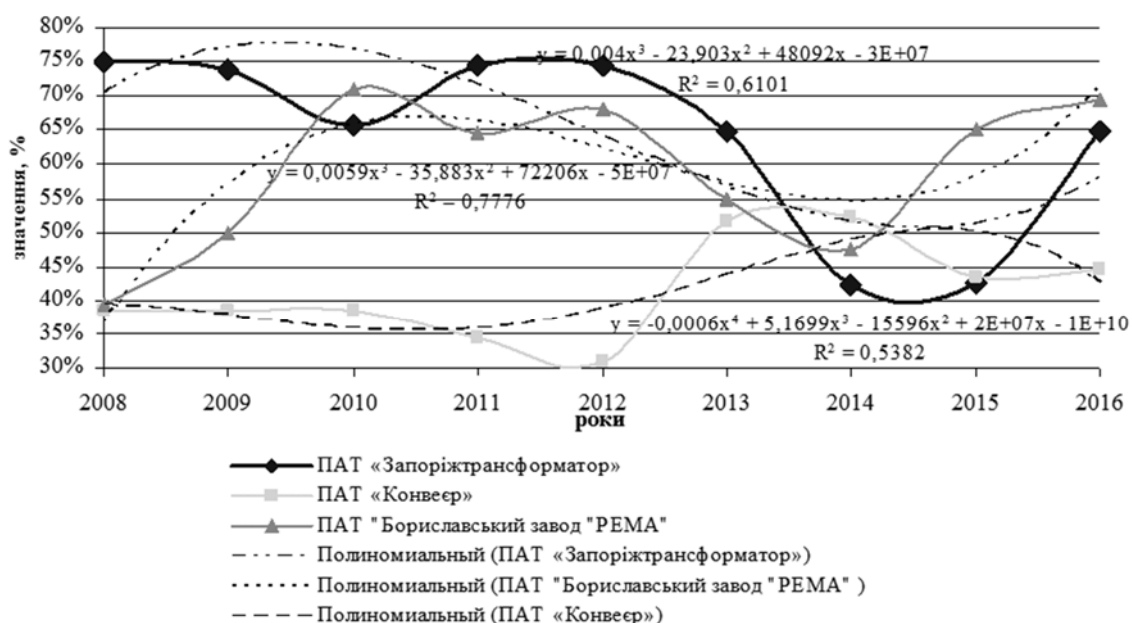


Рис. 3. Трендова модель зміни питомої ваги матеріальних витрат у загальній сумі операційних витрат для диверсифікованих підприємств

збільшення обсягів виробництва, пошуку нових замовників, зменшення енергомісткості продукції. Даному підприємству без інвестора та фінансової підтримки самому вийти із кризової ситуації неможливо.

До третьої групи віднесено підприємства, в яких логістична політика стала відображенням їх слабких маркетингових і ринкових позицій, що відображають такі явища:

- фактична відсутність реалізації продукції на перспективний та ємнісний ринок;
- вузький асортимент продукції;
- наявність незадіяних у діяльності площ;
- невідповідне інформаційне забезпечення;
- відсутність постійних замовлень.

Участь персоналу і топ-менеджменту у розробленні методики оцінювання логістичних рішень та їх наслідків є важливим в процесі виведення підприємства з кризи. Робітники на підприємстві можуть краще знати про недоліки в діяльності ніж менеджери вищої ланки управління. Але у вітчизняній практиці обмін досвідом таких ланок ще не є популярним. Фахівці із впровадження філософії Кайдзен в діяльність вітчизняних підприємств виділяють вісім причин, чому робітники мало спілкуються з керівництвом і опираються будь-яким змінам [10]: зміни викликають відчуття дискомфорту; необхідно докласти додаткові зусилля, виникає страх невідомості; люди не вірять в успіх (за статистикою, приблизно 3/4 спроб щось змінити на

краще ні до чого не призводять);кожен боїться помилитися;люди не бачать позитивних прикладів;більшість не розуміють особистої вигоди;негативну роль відіграє природна лінь, що змушує людей іти шляхом найменшого опору.

Радикальні зміни в корпоративному управлінні (тісна співпраця керівництва із робітниками) безпосередньо впливають на основні принципах діяльності підприємства (окрім максимізації прибутку і мінімізації витрат), це: вихід на нові ринки; провадження екологічних, соціальних, технологічних стандартів; сертифікація продукції; економія коштів на транспортуванні та складських операціях; соціальна відповідальність бізнесу; створення логістичних ланцюгів на довгострокові періоди; тісна співпраця із постачальниками та дистриб'юторами. Узагальнюючи вище наведену інформацію та розглядаючи логістичну політику як один із основних факторів вибору конкурентної стратегії підприємства, можна графічно представити простір її впровадження та виділити основні чинники впливу на неї (рис. 5). Отже, логістична політика є важливим елементом, який прямо впливає на конкурентну стратегію підприємства та формує його додану вартість. В умовах євроінтеграції конкурентними перевагами для підприємств є такі умови: участь співвласників підприємства, топ-менеджменту та персоналу в оцінці прийнятих логістичних

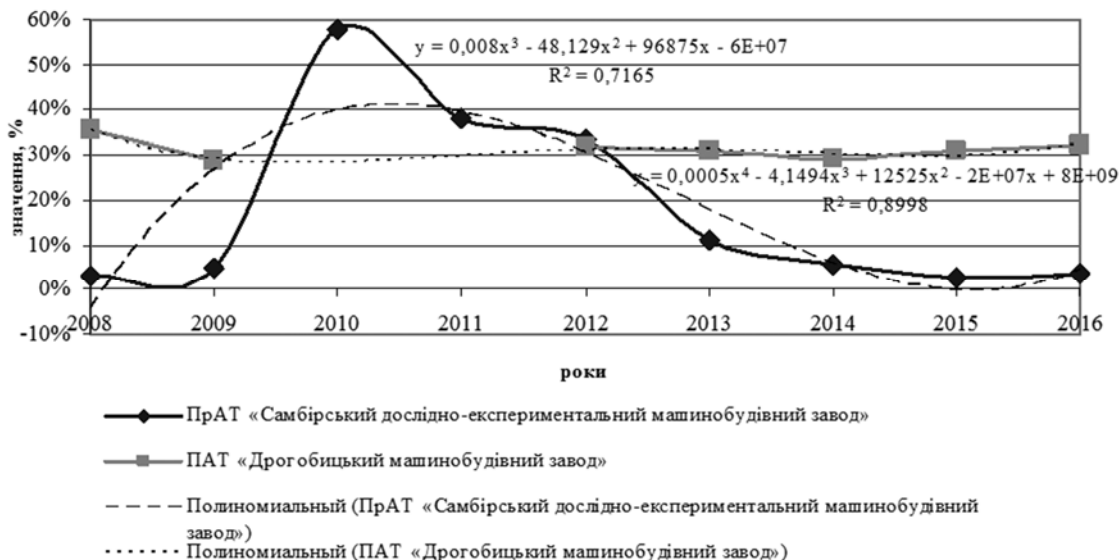


Рис. 4. Динаміка коефіцієнту реальної вартості запасів у майні кризових підприємств, % (2008–2016 рр.)

рішень, впровадження соціальних та екологічних стандартів управління, впровадження інновації та об'єктів інтелектуальної власності.

Виведення підприємства з кризи або утримання його стабільності на ринку потребує комплексних заходів з точки зору не лише фінансів, кадрів, маркетингу, а і логістики. Логістична політика є важливою складовою стратегічного мислення менеджменту, орієнтованого на покращення іміджу підприємства, зміцнення його конкурентних позицій, забезпечення сприятливих умов для бізнесу і протікання матеріально-речових потоків.

На логістичну політику в сучасних умовах поглиблення процесів євроінтеграції істотно впливають жорсткі технічні, екологічні та соціальні стандарти. Із вище проведених досліджень трьох груп машинобудівних підприємств випливає, що сучасний машинобудівний бізнес повинен бути орієнтований на зменшення ризику залежності від постачальників, здійснення закупок безпосередньо у виробника металопродукції, збільшення асортименту за рахунок розширення виробничих потужностей, створення оптимальних і зручних для клієнта умов постачання готового виробу та запасних частин.

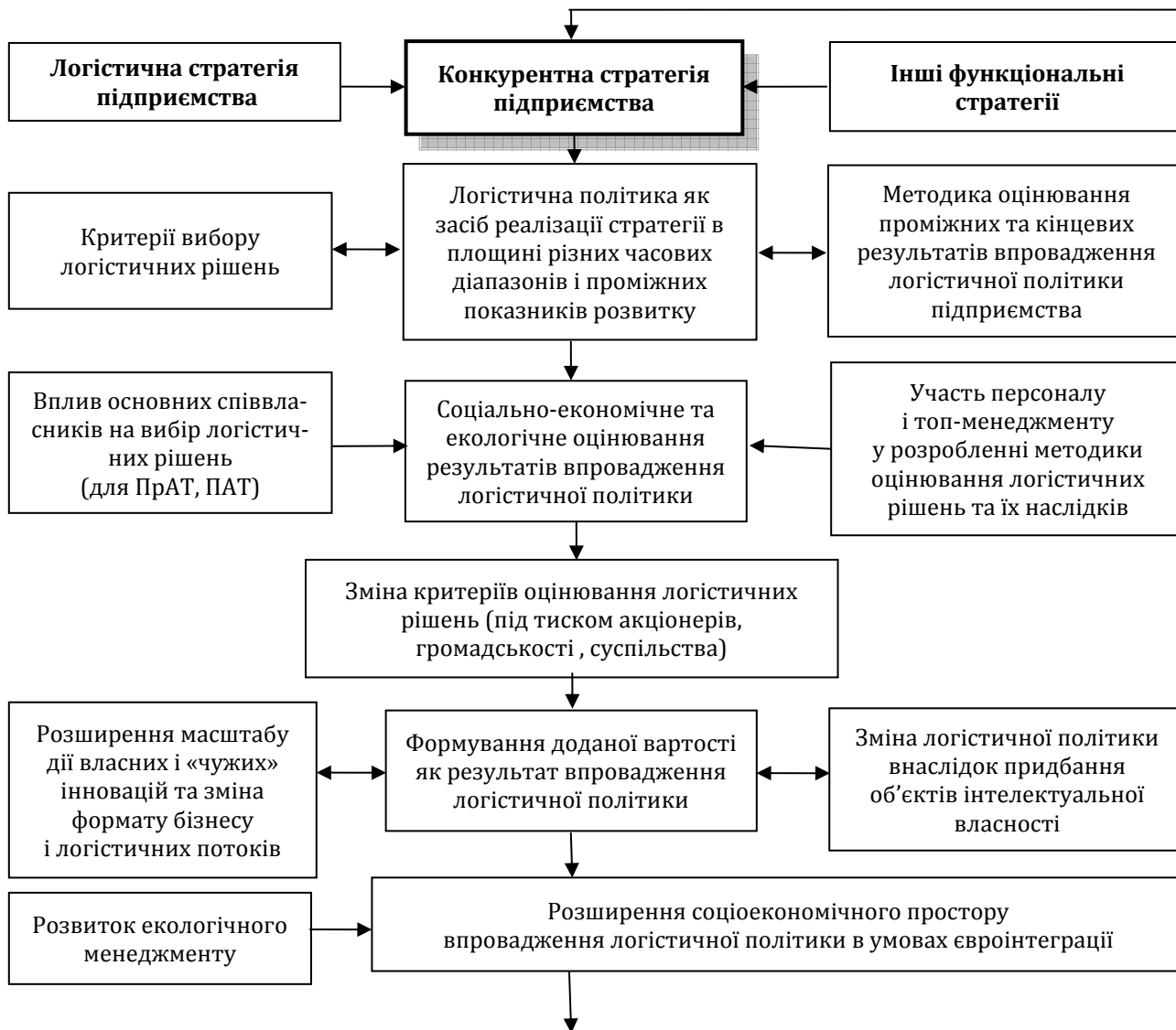


Рис. 5. Простір впровадження логістичної політики та її значення у реалізації конкурентної стратегії підприємства

Джерело: власна розробка.

Список використаних джерел

1. Леоні в Україні [Електронний ресурс] — Режим доступу: www.leoni-ukraine.com.
2. Завод обладнання [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://ferox.com.ua>.
3. Nexans Україна [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.nexans.ua>.
4. Промисловість Львівської області. Статистичний збірник 2015. — 182 с.
5. Електронна база даних емітентів [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
6. Трубочанін В. В. Механізм диверсифікації виробництва на промислових підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук : спец. 08.00.04 / Трубочанін В. В. — НАН України; Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2011. — 32 с.
7. Мних О. Б. Криза транспортного машинобудування в Україні і маркетинговий підхід до формування ринкової вартості машинобудівних підприємств / О. Б. Мних // Актуальні проблеми економіки. — 2016. — № 9 (183). — С. 77—86.
8. Окландер М. А. Логістична система підприємства : монографія / М. А. Окландер — Одеса: Астропринт, 2004. — 312 с.
9. Соломко А. С. Засоби підвищення ефективності використання основних фондів підприємств суднобудівної галузі України в сучасних економічних умовах. / А. С. Соломко // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 1 (103). — С. 164—174.
10. Павелко В. Філософія кайдзен і можливість подолати супротив змінам [Електронний ресурс] / В. Павелко // Дистрибуція та логістика, № 1 (126). — 2016. — Режим доступу: <http://logist.fm/publications/filosofiya-kaydzen-i-mozhlyvist-podolati-suprotiv-zminam>.
11. Державна служба статистики [Електронний ресурс] — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
12. За 2016 рік виробництво автомобілів в Україні впало на 29% [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://intvua.com/news/economics/1481207676-za-2016-rik-virobnitstvo-avtomobiliv-v-ukrayini-vpalo-na-29-.html>.
13. Макогон Ю. В. Системне управління логістичною діяльністю промислового підприємства / Ю. В. Макогон // Вісник Донецького національного університету, серія В: Економіка і право. — 2011. — №2. — С. 118—122.
14. Окландер М. А. Перспективи диверсифікації виробництва України в умовах інтеграційних процесів / М. А. Окландер, М. В. Лузеї // Молодий вчений. — 2014. — № 5. — С. 144—148.
15. Didier Vila, Alain Martel, Robert Beauregard. Taking market forces into account in the design of production-distribution networks: A positioning by anticipation approach. The Journal of Industrial and Management Optimization, 2006 — p. 31.

References

1. Leoni in Ukraine [Electronic resource] — Access mode: www.leoni-ukraine.com.
2. Plant of equipment [Electronic resource] — Access mode: <http://ferox.com.ua>.
3. Nexans in Ukraine [Electronic resource] — Access mode: <http://www.nexans.ua>.
4. Industry of Lviv region. Statistical Collection 2015. — 182 p.
5. Electronic database of issuers [Electronic resource] — Access mode: <https://smida.gov.ua>.
6. Trubchanin V. The mechanism of diversification of production at industrial enterprises: author's abstract. dis for obtaining sciences. degree doc. eq Sciences: special 08.00.04 / Trubchanin V.V. — NAS of Ukraine; Institute of Economics of Industrial Design. — Donetsk, 2011. — 32 p.
7. Mnych O. The crisis of transport engineering in Ukraine and marketing approach to the formation of market value of machine-building enterprises / O. Mnych // Current problems of the economy. — 2016. №9 (183). — P. 77—86.
8. Oklander M. Logistics system of the enterprise: [monograph] / M. Oklander. — Odessa: Astroprint, 2004. — 312 p.
9. Solomko A. Means of increasing the efficiency of the use of fixed assets of enterprises of the shipbuilding industry of Ukraine in modern economic conditions. / A. Solomko // Current problems of the economy. — 2010. — No. 1 (103). — P. 164—174.
10. Pavelko V. Kaizen's philosophy and the opportunity to overcome resistance to changes [Electronic resource] / V. Pavelko // Distribution and logistics, № 1 (126). — 2016. — Mode of access: <http://logist.fm/publications/filosofiya-kaydzen-i-mozhlyvist-podolati-suprotiv-zminam>.
11. State Statistics Service [Electronic resource] — Access mode: www.ukrstat.gov.ua.
12. In 2016, the production of cars in Ukraine fell by 29% [Electronic resource] — Access mode: <http://intvua.com/news/economics/1481207676-za-2016-rik-virobnitstvo-avtomobiliv-v-ukrayini-vpalo-na-29-.html>.
13. Makogon Y. System management of logistics activity of industrial enterprise / Y. Makogon // Bulletin of the Donetsk National University, series B: Economics and Law. — 2011. — № 2. — P. 118—122.
14. Oklander M. A. Perspectives of diversification of Ukrainian production in the conditions of integration processes / M. Oklander, M. Luzei / Young scientist. — 2014 — № 5. — P. 144—148.
15. Didier Vila, Alain Martel, Robert Beauregard. Taking market forces into account in the design of production-distribution networks: A positioning by anticipation approach. The Journal of Industrial and Management Optimization, 2006 — p. 31.

Сапотницкая Н. Расширение экономического пространства внедрения логистической политики отечественных машиностроительных предприятий в контексте улучшения их конкурентных позиций

В статье дано содержательную характеристику особенностей формирования логистической политики и ее эволюции в рыночных условиях функционирования промышленных предприятий. Определены особенности формирования логистической конкурентной политики машиностроительных предприятий на этапе глобализации украинского бизнеса. Приведены трендовые модели, которые демонстрируют актуальность логистических проблем на машиностроительных

предприятиях с различным уровнем их финансовой устойчивости. В виде причинно-следственных связей между целями и ресурсами логистической и других функциональных стратегий показано пространство внедрение логистической политики и ее значение в реализации конкурентной стратегии предприятия.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, логистика, потенциал, конкуренция, экономическое пространство, рынок, логистическая политика.

Sapotnitska N. Expansion of the economic space for the implementation of the logistics policy of domestic machine-building enterprises in the context of improving their competitive positions

The article gives a meaningful description of the peculiarities of the formation of logistic policy and its evolution in the market conditions of the functioning of industrial enterprises. The peculiarities of formation of logistic competition policy of machine-building enterprises at the stage of globalization of Ukrainian business are determined. A division of enterprises was conducted, focusing on co-owners, product range and sales markets. Generalized the peculiarities of the logistic policy of the investigated enterprises according to the defined division. Were constructed trend model based on data on the size of stocks, material and operating costs of enterprises, which demonstrate the relevance of logistic problems at machine-building enterprises with different levels of financial sustainability. In the form of causal links between goals and resources of logistics and other functional strategies, the space of implementation of logistic policy and its importance in the implementation of the competitive strategy of the enterprise is shown. Logistics policy is an important element that directly affects the company's competitive strategy and forms its value added at the expense of participation of co-owners of the enterprise, top management and personnel in assessing the logistics solutions adopted, implementing social and environmental standards of management, introducing innovations and intellectual property objects. Domestic enterprises should be guided by the modern needs of potential clients, take into account the situation on the market, the policy of competitors, and also produce products that will be energy-efficient and less material-cost. The results of the evaluation of logistics policy from the point of view of socioeconomic and environmental management at the enterprise are evidenced not only by the share of foreign capital, but also by the gradual expansion of the sales geography, the constant modernization of production capacities, the allocation of funds by the enterprise to mining and research and development works, maintenance competitive positions at the expense of quality of goods, long-term relations with contractors, etc. Implementation of such activities by the enterprise is the result of timely developed logistics policy, adapted to any changes from the external environment.

Key words: machine-building enterprise, logistics, potential, competition, economic space, market, logistic policy.

Стаття надійшла до редколегії 01.11.2017

УДК 330.101.54

Тетяна ТКАЛІЧ

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних відносин та економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна
e-mail: metti555@ukr.net

Сніжана ДОВГАНЬ

студентка факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна
e-mail: snezhana24dovgan@gmail.com

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Стаття присвячена дослідженню проблем забезпечення економічної безпеки держави, в умовах поглиблення участі України у міжнародних економічних відносинах.

Визначено значення основних індикаторів зовнішньоекономічної діяльності, особливості географічної та товарної структури зовнішньої торгівлі України. На підставі проведеного аналізу виокремлені сучасні загрози економіці держави.

Ключові слова: економічна безпека, міжнародні економічні відносини, зовнішньоекономічна діяльність, система індикаторів зовнішньоекономічної діяльності.

В умовах розподілу світових сил вразливою стає не тільки політика держави, але і його економіка. Економічна безпека країни є основою державності. Питання економічної безпеки досліджувалися багатьма закордонними та вітчизняними науковцями, такими як: З. С. Варналій, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, М. М. Єрмошенко, Я. А. Жаліло, В. І. Мунтіян, Пастернак-Таранушенко, В. Т. Шлемко, А. І. Архипов, А. Г. Светлаков, В. К. Сенчагов та ін. Але незважаючи на велику кількість проведених досліджень в області економічної безпеки, на сьогодні дана сфера вважається недостатньо дослідженою в силу динамічності зовнішнього середовища. Саме зміни, які притаманні будь-якій системі, є визначальним чинником невирішеності проблем економічної безпеки держави.

Метою дослідження є визначення загроз та викликів економічній безпеці України в системі міжнародних економічних відносин.

Економічна безпека – визначальна складова національної безпеки України. Визначення та алгоритм розрахунку рівня економічної безпеки держави є закріпленими на законодавчому рівні. Так, у методиці розрахунку рівня економічної безпеки України визначено, що:

«економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави» [5]. Сформувався широкий спектр досліджень практично зі всіх питань, які стосуються економічної безпеки, починаючи від визначення поняття й завершуючи спробами дати кількісну оцінку стану й динаміки економічної безпеки країни. Однак, у науковій літературі так і не було вироблено єдиного визначення поняття економічної безпеки. В. М. Геєць визначає, що: «економічна безпека – це провідна складова національної безпеки, яка відображає причинно-наслідковий зв'язок між економічною могутністю країни, її воєнно-економічним потенціалом та національною безпекою» [1, 438]. Я. Жаліло економічну безпеку трактує, як «складну багатофакторну категорію, яка характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб власного населення держави на якомусь визначеному рівні, з метою протистояння дестабілізуючій дії різноманітних чинників, внутрішніх та зовнішніх, а також з метою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій

системі господарювання» [3, 53]. Єрмошенко М. в своєму дослідженні звертає увагу на те, що у поняття «економічна безпека» входить «і власне економічна безпека, і фінансова, і соціальна, і екологічна, і науково-технологічна та ін.» [2, 26]. Враховуючи усі попередні визначення пропонуємо наступне трактування національної та зовнішньоекономічної безпеки. Національна безпека держави та безпека зовнішньоекономічної діяльності – це такий стан і рівень розвитку всіх сфер економічної системи суспільства (власного виробництва, грошово-фінансової системи, сфери управління, соціальної сфери та економічної), при яких держава в змозі направити свої ресурси і свій інтелектуальний потенціал на досягнення економічної, науково-технічної, технологічної та духовної сили, забезпечити злагоду в суспільстві, достатній рівень економічної та політичної незалежності, виробничої самодостатності, спираючись на свої сили, на стратегію технологічного лідерства або, принаймні, технологічної незалежності, на патріотизм своїх громадян, незалежність у мисленні і прийнятті рішень лідерами держави, що дає можливість підвищити рівень життя широких верств населення, забезпечити їх матеріальне благополуччя, духовну та моральну єдність, розвиток і велич народу України.

Зовнішні аспекти економічної безпеки – це ті чинники, які виникають у процесі зовнішньоекономічної діяльності і які можуть негативно впливати або впливають на стан економічної безпеки України.

Рівень зовнішньоекономічної безпеки характеризується широким спектром індикаторів (показників), а саме:

- коефіцієнт відкритості національної економіки (відношення обсягу зовнішньої торгівлі, тобто експорту та імпорту до ВВП);
- коефіцієнт покриття імпорту експортом;
- відношення обсягу експорту до ВВП;
- відношення обсягу імпорту до ВВП;
- товарна структура експорту та імпорту;
- співвідношення цін на зовнішньому і внутрішньому ринках;
- енергоємність і матеріаломісткість експорту;
- співвідношення між обсягами національного виробництва та експорту певних країн;
- співвідношення тарифного і нетарифного регулювання [5].

Проведені розрахунки основних індикаторів зовнішньоекономічної діяльності України у 2015–2016 роках доводить, що має місце переважаюча небезпечна зона у зовнішньоекономічній діяльності України (таблиця 1). Такий стан зумовили фактори прямого впливу, це, зокрема, склад кон'юнктури економіки в цілому, політична нестабільність, нестабільність валютного та фінансового ринків, кризові явища та ін.

Для української економіки властива надмірна відкритість: у середньому 55% нашого споживання складається з імпорту і 45% нашого виробництва йде на експорт. З одного боку, доходи українців менше залежать від внутрішньої кон'юнктури: при внутрішньому попиті, що зменшується, цілком можливим є зростання галузей, які працюють на експорт, і зростання економіки в цілому. Більш того, експортери залучають у країну валютну виручку, розширюють своє виробництво, і їхні витрати стимулюють внутрішній попит.

Таблиця 1

Динаміка основних індикаторів зовнішньоекономічної діяльності України, 2015–2016 рр. [Розроблено на підставі [4, 5]]

| Показники | Фактичні значення, % | |
|--|----------------------|---------|
| | 2015 р. | 2016 р. |
| Відкритість економіки | 104,5 | 105,1 |
| Коефіцієнт покриття експортом імпорту | 96,5 | 89,4 |
| Питома вага провідної країни експортера в загальному обсязі експорту | 12,7 | 10 |
| Питома вага провідної країни імпортера в загальному обсязі імпорту | 20 | 13,1 |
| Відношення загального експорту до ВВП | 45,2 | 44,5 |
| Відношення загального імпорту до ВВП | 54,8 | 55,5 |

Існують і негативні сторони, серед яких волатильність економіки. Економіка України є вразливою до фінансових криз через залежність від зовнішніх джерел фінансування та через надмірну орієнтацію виробництва на зовнішній ринок, тому для нашої країни характерні такі явища як інфляція та девальвація. До негативних чинників можна віднести конкурентоспроможність вторинного і третинного ринку. Посилений приплив валюти, спричинений експортом продукції декількох галузей з мінімальним рівнем доданої вартості, призводить до підвищення курсу гривні та підризу конкурентоспроможності інших секторів економіки. В 2016 році 35,3% нашого експорту становив аграрний сектор, ще 23% – недорогоцінні метали [5]. Очевидно, що за такої структури експорту (рис. 1) позитивний ціновий тренд на сировинні товари призводить до значного подорожчання інших українських товарів на міжнародному ринку.

Високі показники відкритості економіки за останні два роки несуть більш негативний, ніж позитивний характер. Існує необхідність врахувати і політичний фактор при аналізі експортно-імпортного відносин. У світі останніх подій та конфліктів з РФ, яка була провідною країною-експортером та країною-імпортером, ми втратили великий ринок збуту власної продукції. Хоча якщо розглядати товарну структуру імпорту та експорту, РФ все ще займає лідируючі позиції. На Європейський ринок ми поки, що не можемо вийти в таких обсягах. Серед основних експортерів України залишається Єгипет, Туреччина, Індія, Китай, Італія, Польща, серед імпортерів

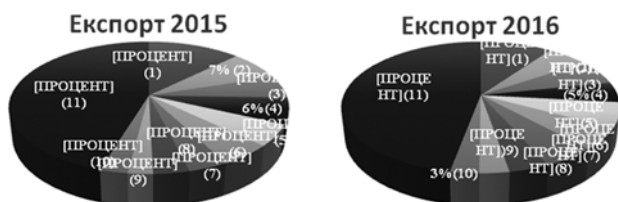


Рис. 1. Динаміка структури експорту України, 2015–2016 рр.:

- 1 – РФ; 2 – Туреччина; 3 – Єгипет; 4 – Китай;
- 5 – Польща; 6 – Італія; 7 – Індія; 8 – Німеччина;
- 9 – Угорщина; 10 – Іспанія; 11 – Інші країни

Розроблено на підставі [5].

Китай, Білорусь, Польща. У географічній структурі 10 найбільших експортерів України третину усього експорту займає Російська Федерація, але простежується тенденція до зменшення експортних відносин. Вагомий відсоток займають країни ЄС (Іспанія, Угорщина, Німеччина, Італія, Польща) та країни Азії (Туреччина, Єгипет, Китай, Індія).

У географічній структурі імпорту з 10 провідних країн-імпортерів України (рис. 2) як і за результатом аналізу експорту, Російська Федерація займає третину усього обсягу (2016 рік), а в 2015 році майже чверть (20%). Значну роль у імпорті України відіграють такі країни як Німеччина та Китай (третина усього імпорту на кожну державу), Білорусь та Польща по 7% від загального обсягу імпортних операцій нашої держави.

Найбільшим попитом у інших країн користується продукція АПК та природні багатства, що є підставою для позиціонування України як аграрної країни на світовому товарному ринку.

Аналіз товарної структури експорту (рис. 3) доводить, що майже половину всього експорту займають сировина та продовольчі товари, чверть усього обсягу експорту займають чорні та кольорові метали. Більш за всіх пшеницю купує Китай (28%), за ним слідує Іспанія (15,33%) та Голландія (9,4%).

Українська соняшникова олія користується попитом на Сході: Індія (30%), Китай (11,71%), Голландія (10,3%). Українські напівфабрикати зі сталі купують: Єгипет (26,5%), Туреччина (18,2%), Італія (17,2%). У пшениці зацікавлені такі країни: Таїланд (15,66%), Єгипет (11,27%), Бангладеш (11,1%).

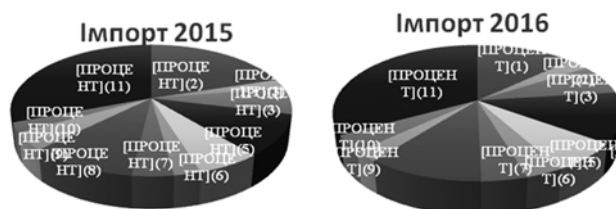


Рис. 2. Динаміка структури імпорту України, 2015–2016 рр.:

- 1 – РФ; 2 – Туреччина; 3 – Білорусь; 4 – Китай;
- 5 – Польща; 6 – Італія; 7 – США; 8 – Німеччина;
- 9 – Угорщина; 10 – Франція; 11 – Інші країни

Розроблено на підставі [5].

За даними товарної структури імпорту (рис. 4) можна зробити висновок, що Україна майже в однакових частках імпортує машини та обладнання, продукцію хімічної галузі, а також мінеральні продукти. Це свідчить про те, що в Україні найбільш прибуткові та бюджетоутворюючі сектори економіки знаходяться у важкому економічному становищі. Головними імпортерами є: Німеччина, Словаччина, Австрія (природний газ) Литва, Греція, Білорусь (нафтопродукти), Франція, Німеччина, Китай (гербіциди), Росія, США, Австралія (кам'яне вугілля), Німеччина, Франція, Індія (фармакологія).

За останні два роки співвідношення експорту та імпорту дало позитивний торговий баланс, у 2015 році позитивне сальдо становило 382,8 млн доларів, а в 2016 році позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 337,3 млн доларів. Спостерігається тенденція до зменшення позитивного сальдо торгового балансу, що відбувається саме через збільшення питомої ваги імпорту товарів та послуг. Дана ситуація збільшує відсоток відкритості української економіки, хоча робить її дещо залежною від зовнішніх факторів.

Оскільки фундаментом, основою економічної системи та зовнішньоекономічної діяльності є її власне виробництво, то найважливішою складовою національної безпеки є її внутрішня економічна безпека. Важливо відзначити, що з точки зору національної безпеки та безпеки зовнішньоекономічної діяльності пріоритетним має бути не просто власне виробництво, а забезпечення технологічного лідерства, тобто високих наукомістких технологій.

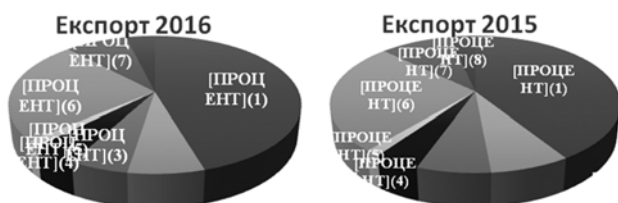


Рис. 3. Динаміка товарної структури експорту України, 2015–2016 рр.:

1 – Продовольчі товари та сировина; 2 – Мінеральні продукти; 3 – Продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей; 4 – Деревина та вироби з неї; 5 – Промислові вироби; 6 – Чорні та кольорові метали, вироби з них; 7 – Машини, устаткування, транспортні засоби; 8 – Різне

Розроблено на підставі [5].

Рівень відкритості економіки України згідно проведеного аналізу достатньо високий, що призводить до певних негативних наслідків, а саме:

- відводу Україні ролі постачальника сировини і споживача готових імпортованих товарів, посилення деформації товарної структури експорту та імпорту;
- втрата деяких важливих ринків збуту вітчизняної продукції, зокрема продукції машинобудування;
- посилення процесів деградації вітчизняної промисловості;
- посилення технологічної та фінансової залежності від розвинених країн;
- випередження темпів зростання імпорту товарів та послуг над експортом;
- зниження частки експорту та відповідно збільшення імпорту у загальному обсязі ВВП.

Беззастережна лібералізація зовнішньоекономічної діяльності при відсутності у уряду стратегії захисту свого ринку і свого виробника є головним чинником занепаду майже всіх галузей виробництва. З іншого боку, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності сприяє інтеграції України у світову економіку, але з-за того, що в державі немає внутрішньої інтеграції науки та освіти з виробництвом і банківською системою, кожна з цих ланок, самостійно інтегруючись у світову економіку і не маючи фінансової підтримки, не витримує конкуренції. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності має бути виваженою і збалансованою стратегією, якої, на жаль, немає на сьогоднішній день в Україні.

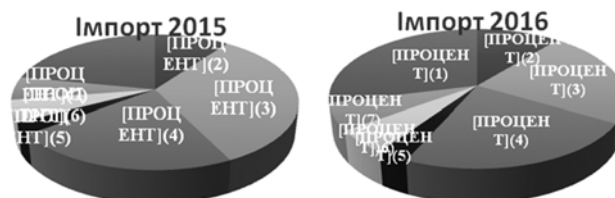


Рис. 4. Динаміка товарної структури імпорту України, 2015–2016 рр.:

1 – Машини, устаткування, транспортні засоби; 2 – Продовольчі товари та сировина; 3 – Мінеральні продукти; 4 – Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей; 5 – Деревина та вироби з неї; 6 – Промислові вироби; 7 – Чорні та кольорові метали та вироби з них

Розроблено на підставі [5].

Список використаних джерел

1. Геєць В. М. Перехідна економіка / В. М. Геєць. — К. : Вища школа, 2003. — 591 с.
2. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. — К. : КНТЕУ, 2001. — 309 с.
3. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави / Я. А. Жаліло. — К. : НІСД, 2009. — 336 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 N 1277. — Офіц. вид. — К. : Офіційний вісник України : М-во економічного розвитку і торгівлі України, 2013. — 30 с. — (Нормативний документ Мінекономрозвитку України. Наказ).

References

1. Heiets V. M. Perekhidna ekonomika / V. M. Heiets. — K. : Vyshcha shkola, 2003. — 591 s.
2. Iermoshenko M.M. Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia / M. M. Yermoshenko. — K. : KNTEU, 2001. — 309 s.
3. Zhalilo Ya. A. Teoriia ta praktyka formuvannia efektyvnoi ekonomichnoi stratehii derzhavy / Ya. A. Zhalilo. — K. : NISD, 2009. — 336 s.
4. Zovnishnoekonomichna diialnist / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy vid 29.10.2013 N 1277. — Ofits. vyd. — K. : Ofitsiinyi visnyk Ukrainy : M-vo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy, 2013. — 30 s. — (Normatyvnyi dokument Minekonomrozvytku Ukrainy. Nakaz).

Ткалич Т. И., Довгань С. В. Экономическая безопасность Украины в системе международных экономических отношений

Статья посвящена исследованию проблем обеспечения экономической безопасности государства в условиях углубления участия Украины в международных экономических отношениях.

Определены значения основных индикаторов внешнеэкономической деятельности, особенно-сти географической и товарной структуры внешней торговли Украины. На основании проведенного анализа выделены современные угрозы экономике государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, международные экономические отношения, внешнеэкономическая деятельность, система индикаторов внешнеэкономической деятельности.

Tkalich T.I., Dovgan S. V. Economic security of Ukraine in the system of international economic relations

The article is devoted to the study of problems of ensuring the economic security of the state, in the conditions of strengthening Ukraine's participation in international economic relations.

The importance of the main indicators of foreign economic activity, peculiarities of the geographical and commodity structure of foreign trade of Ukraine is determined. Based on the analysis, modern threats to the state economy are identified.

Foreign economic security is to minimize losses of the state from negative external economic factors, creating favourable conditions for economic development through its active participation in the global division of labour, compliance of foreign economic activity national economic interests. Currently, foreign economic activity largely liberalized without mastering the state of the corresponding control and regulating functions inherent to a market economy, without taking into account the specificity of transition period that poses a serious threat to the economic security of Ukraine. The imbalance in the commodity structure, the import dependence and the role of raw materials exporter negatively affect not only international security but also national security in General.

Key words: economic security, international economic relations, foreign economic activity, system of indicators of foreign economic activity.

Стаття надійшла до редколегії 30.11.2017

УДК 330.101.54

Тетяна ТКАЛІЧ

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та економіки
Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна
e-mail: metti555@ukr.net*

Каріна САВЧЕНКО

*студентка факультету економіки Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна
e-mail: karinasavcenko4@gmail.com*

**ЯКІСТЬ ЖИТТЯ В СИСТЕМІ ЦІЛЮВИХ ОРІЄНТИРІВ
СВІТОВОГО СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ**

Стаття присвячена дослідженню проблем якості життя в сучасній системі цільових орієнтирів світового суспільного прогресу.

Проведені дослідження доводять, що якісне оновлення суспільних відносин, що відбувається в Україні, зумовлює глибинні і масштабні зміни як економічної системи в цілому, так і всіх її структурних елементів зокрема. При цьому потенційні переваги ринкової економіки щодо можливостей підвищення рівня життя населення повною мірою можуть бути реалізовані лише за умови глибокого теоретичного осмислення особливостей розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки, оптимального поєднання як світового досвіду, так і специфіки вітчизняних умов.

Ключові слова: якість життя, кількісні, якісні й інтегральні показники якості життя, доходи населення, рівень споживання населення.

Економічний розвиток будь-якої країни світу, включаючи Україну, визначається досягнутим рівнем і якістю життя населення. У концепції «Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй» (ПРООН) зазначається, що будь-яка держава світу в процесі свого економічного розвитку повинна в першу чергу створювати сприятливі умови для того, щоб життя людей було довгим, здоровим і наповненим творчістю [2, 202].

Сучасна держава може стійко розвиватися тільки за умови, якщо її економічна політика спрямована на поліпшення рівня і якості життя громадян, розширення їх можливостей формувати власне майбутнє. Для цього необхідно не тільки збільшувати доходи населення, а й поліпшувати багато інших компонентів рівня і якості життя населення: створювати реальну рівність для здобуття освіти і працевлаштування; забезпечувати рівні можливості для чоловіків та жінок; високий рівень медичного обслуговування; якісне харчування й ін. До цього також необхід-

но додати чистоту і сталість навколишнього середовища, в якому живе людина [6, 42–45].

Різні аспекти рівня та якості життя населення досліджувалися вітчизняними і закордонними вченими: О. І. Амошею, Д. П. Богиненю, П. Т. Бубенко, М. І. Долішнім, В. В. Онікієнком та інші.

Так, Н. І. Бузляков зазначає: «... найпоширенішим уявленням про рівень життя є кількість споживаних матеріальних, культурно-побутових і соціальних благ та рівня задоволення потреб людей на досягнутої стадії розвитку продуктивних сил» [6, 72].

Дещо інший підхід до розуміння рівня життя населення визначає І. І. Єлисеєва: «Під рівнем життя розуміють забезпеченість населення необхідними матеріальними благами і послугами, досягнутий рівень їхнього споживання та рівень задоволення розумних потреб, ...грошова ж оцінка благ й нових послуг є вартість життя» [1, 134].

О. Г. Крижанівська дає таке визначення: «Якість життя – категорія, з допомогою якої

характеризують суттєві обставини життя населення, що визначають ступінь гідності й свободи творчої особистості кожної людини» [4, 273].

Узагальнюючи теорію і практику, що пов'язані з оцінкою характеристик та показників рівня життя населення, дослідники виділяють ряд невіршених проблем, а саме: розмежування понять «рівень» і «якість» життя населення; побудови узагальнюючого критерію оцінки рівня і якості життя населення; вибору системи окремих і інтегральних кількісних показників оцінки рівня життя населення; розробки інтегральної оцінки якості життя населення й ін.

Метою дослідження є порівняльний аналіз рівня життя населення України з іншими країнами світу в сучасній системі цільових орієнтирів світового суспільного прогресу.

Оцінку якості життя можна охарактеризувати як процедуру виявлення ступеня відповідності основних параметрів і умов життєдіяльності людини її життєвим потребам, а також особистим уявленням про гідне життя. Вона здійснюється на основі порівняння характеристик життєдіяльності індивіда або суспільства з відповідними параметрами і характеристиками життя (прийнятими за базу порівняння). Процедура оцінки якості життя складається з низки етапів і операцій: вибір показників якості життя та її значень, обґрунтування критеріїв оцінки і, нарешті, оцінювання показників якості життя [1, 118].

Для оцінки якості життя використовуються кількісні, якісні й інтегральні показники. Кількісні показники найбільш очевидні. Насамперед, це ВВП, або національний дохід на душу населення, рівень споживання різних матеріальних благ і послуг за класами товарів, рівень зайнятості тощо. Якісні показники якості життя включають показники умов праці, побуту й дозвілля людини. Інтегральні індикатори якості життя характеризують поєднання її часткових характеристик і критеріїв, причому як кількісних, так і якісних. Вони можуть бути представлені у вигляді різних комбінацій звітних статистичних показників, відповідних експертних оцінок тощо [1, 120].

Отже, якість життя відбиває ступінь задоволення всього комплексу різноманітних

матеріальних, духовних, інтелектуальних, культурних, естетичних та інших потреб людей.

Для виміру рівня життя використовують інтегральні, натуральні та вартісні індикатори. Важливе місце серед індикаторів рівня життя відводиться індикаторам диференціації доходів і заробітної плати. Рівень доходів є найважливішим показником добробуту суспільства, визначального чинника щодо соціальних можливостей населення: відпочинку, здобуття освіти, підтримки здоров'я.

Рівень споживання населення безпосередньо залежить від рівня доходів, тому однієї з головної завдань стимулювання економіки, є збільшення доходів населення. Передусім, доходів найбіднішої і середньої частини населення. До того ж своєчасна виплата зарплати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат [3, 164].

На величину доходів населення істотно впливає розмір зарплати, динаміка роздрібних цін, ступінь насиченості споживчого ринку товарами.

Для оцінки рівня життя та динаміки доходів населення використовуються показники номінального, наявного і реального доходу.

Для вимірювання динаміки наявних доходів застосовується показник реальних наявних доходів, що розраховується з урахуванням індексу споживчих цін. Реальний наявний дохід являє собою кількість товарів і послуг, яку можна купити на наявний дохід протягом певного періоду, тобто це наявний дохід з поправкою ІСЦ (індекс споживчих цін).

У світовій практиці до інтегральних індикаторів якості життя відносять: індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП, або індекс людського розвитку – ІЛР), який являє собою інтегральну оцінку трьох складових компонент: доходів населення, довголіття та рівня освіти на основі даних звіту ООН; індекс інтелектуального потенціалу суспільства (ІПС); людський капітал на душу населення (ЛКДН); коефіцієнт життєздатності населення (КЖН) [13, 175].

Про рівень життя побічно свідчать також показники народжуваності і смертності населення, середньої тривалості життя й ін. [13, 23].

Рівень та якість життя у регіонах України визначається змістом соціально-економічної

Таблиця 1

Динаміка ВВП за ПКС на душу населення, дол. США

| Країни (рейтинг 2016р.) | Роки | | | | | 2016/2012,% |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|---------|-------------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | |
| Україна (114) | 8517 | 8676 | 8733 | 7997 | 8320 | 97,7 |
| РФ (50) | 25604 | 26468 | 27130 | 26643 | 26926 | 105,2 |
| Білорусь (71) | 17 801 | 18276 | 18916 | 18364 | 18073 | 101,5 |
| Швейцарія (10) | 55753 | 57104 | 58814 | 59430 | 60374 | 108,3 |
| Катар (1) | 146872 | 142543 | 136410 | 129805 | 125160 | 85,2 |
| Люксембург (2) | 92102 | 95131 | 99927 | 102570 | 105 741 | 114,8 |

Розроблено на підставі [8].

політики, станом економіки України в цілому. Тому важливим є аналіз загального рівня якості життя населення в Україні у співставленні із іншими країнами світу.

Порівняльний аналіз рівня і якості життя населення в різних країнах світу в наших дослідженнях проводився на основі використання індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Порівнювалися ІРЛП України, Білорусії і Російської Федерації, як країн пострадянського простору приблизно однакового рівня економічного розвитку та Катар, Люксембург і Швейцарія, як країни, що входить в десятку країн-лідерів за даним індексом.

Динаміка ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення (табл.1) країн, які порівнюються, доводить, що за досліджуваний період (2012–2016 рр.) падіння даного показника відбулося в двох країнах: Катарі (на 14,8%), що не завадило йому залишитися на першому місці в рейтингу 2016 року та Україні (на 2,3%). Нашу державу від лідера розділяють 116 840 дол. ВВП за ПКС на душу населення. Україна за даним показником не може конкурувати навіть з найближчими сусідами.

Динаміка очікуваної тривалості життя при народженні в країнах, які підлягали аналізу (табл. 2) свідчить, що за досліджуваний період при загальній тенденції до підвищення очікуваної тривалості життя при народженні, у Швейцарії простежується зниження даного показника, а Україна має незначний приріст – 0,7%.

Показник очікуваної тривалості життя в Україні на 2016 рік по даним, що приводить ПРООН, становить лише 71,68 років. На 2016 рік в 23 країнах світу тривалість життя перевищує 80 років, ще в 61 країнах вона перебуває в інтервалі між 75,1 й 80,0 роками й в 60 – між 70,1 й 75,0. Не є секретом, що для України характерна прогресуюча депопуляція населення. Аналіз даних Державної служби статистики України свідчить, що з 1990р. кількість постійного населення (без врахування населення Криму та наслідків подій, що відбуваються у Донецькій та Луганській областях) постійно скорочується. Якщо розвинені держави компенсують від’ємний приріст населення за рахунок зовнішніх міграцій, то міграційний приріст населення України незначний і явно не компенсує від’ємний природний приріст населення [13, с. 87–88].

Таблиця 2

Динаміка очікуваної тривалості життя при народженні (роки)

| Країни | Роки | | | | | 2016/2012, % |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | |
| Україна | 71,15 | 71,37 | 71,37 | 71,38 | 71,68 | 100,7 |
| РФ | 70,24 | 70,76 | 70,93 | 71,39 | 70,80 | 100,7 |
| Білорусь | 71,97 | 72,47 | 72,98 | 73,00 | 72,70 | 101,0 |
| Швейцарія | 82,70 | 82,80 | 82,85 | 82,90 | 82,60 | 99,8 |
| Катар | 75,55 | 76,30 | 77,40 | 78,20 | 78,70 | 104,1 |
| Люксембург | 80,15 | 80,55 | 81,25 | 82,00 | 82,30 | 102,6 |

Розроблено на підставі [10].

Таблиця 3

**Динаміка охоплення освітою та рівень грамотності населення
(вік 15 років та старше),%**

| Країни | 2012 р. | | 2013 р. | | 2014 р. | | 2015 р. | | 2016 р. | |
|------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| | Охоплення освітию | Рівень грамотності | Охоплення освітию | Рівень грамотності | Охоплення освітию | Рівень грамотності | Охоплення освітию | Рівень грамотності | Охоплення освітию | Рівень грамотності |
| Україна | 86,0 | 99,7 | 86,0 | 99,7 | 86,5 | 99,7 | 88,8 | 99,7 | 90,0 | 99,8 |
| РФ | 90,0 | 99,7 | 88,0 | 99,7 | 88,9 | 99,7 | 81,9 | 99,8 | 81,9 | 99,8 |
| Білорусь | 88,0 | 99,9 | 88,0 | 99,9 | 88,7 | 99,9 | 89,5 | 100,0 | 90,4 | 100,0 |
| Швейцарія | 100,0 | 99,0 | 100,0 | 99,0 | 99,2 | 99,0 | 98,6 | 99,0 | 98,6 | 99,0 |
| Катар | 87,0 | 93,1 | 90,0 | 94,7 | 91,4 | 96,3 | 92,0 | 96,3 | 92,0 | 97,0 |
| Люксембург | 88,0 | 99,0 | 85,0 | 99,0 | 84,7 | 99,0 | 94,6 | 99,0 | 94,4 | 99,0 |

Розроблено на підставі [11].

Аналіз динаміки рівня грамотності дорослого населення та охоплення освітою (табл. 3) довів, що в Україні, в 2016 р. у порівнянні з 2012 р. охоплення освітою населення збільшилось на 4,0%. При цьому рівень грамотності дорослого населення (віком від 15 років та старше) збільшився в на 0,1%. Вцілому в Україні, Білорусії, Катарі та Люксембурзі охоплення освітою населення за період 2012–2016 рр. постійно зростає. В Російській Федерації та Швейцарії знижується. Відсоток грамотного населення в Україні, Білорусі й Російській Федерації за розглянутий період є високим й в 2016 році становив 99,8%, 100% й 99,8% відповідно, що притаманне країнам з високим рівнем доходу.

Статистичні дані доводять, що в Україні на тлі підвищення номінального рівня освіченості населення питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у

ВВП, яка становила у 1996р. 1,36% знизилася до 0,81%. Характерною рисою попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці за останні п'ять років є збільшення навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) [13, 86–87].

Динаміка рангів по ІРЛП порівнюваних країн (рис. 1) свідчить, що цілому рейтинг ІРЛП України зростає за період 2012–2014 рр. відповідно піднімався й ранг країни в загальному заліковому списку (2012 р. – 77 місце, 2013 р. – 78 місце, 2014 р. – 83 місце). Однак в 2015 році намітився спад даних показників, Україна зайняла 81 місце серед 187 країн. У 2016 році показник досяг 84 місця. У Російській Федерації за розглянутий період відзначається невеликий, але постійний ріст рейтингу ІРЛП, однак РФ постійно опускається за рангом. У 2012 році Російська Федерація зробила «крок уперед» і піднялась на 65 місце, рейтинг – 0,797.

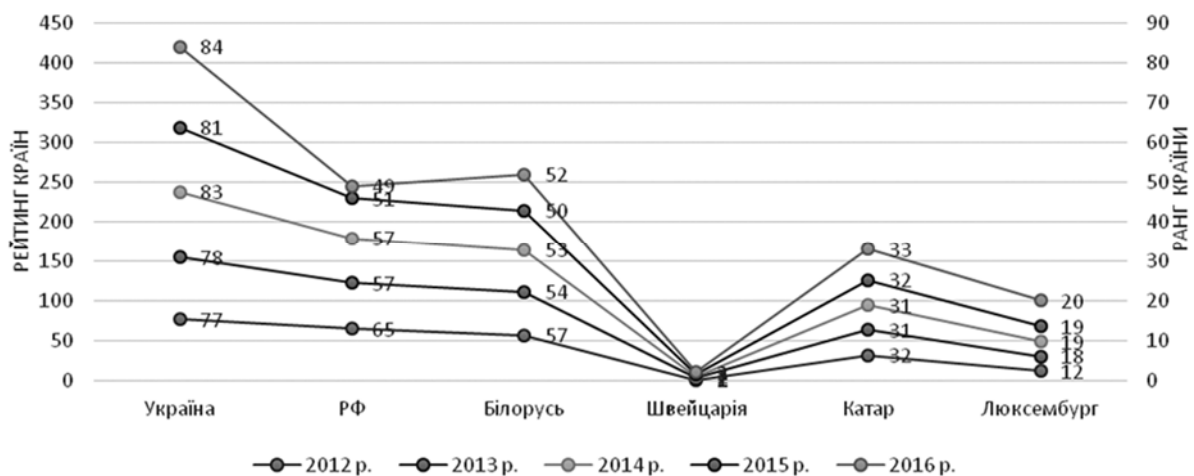


Рис. 1. Динаміка рангів по ІРЛП (роки)

Розроблено на підставі [5; 9].

У Білорусі відзначається невеликий ріст рейтингу ІРЛП при стабільності рангу в заліковій таблиці Індексів Людського Розвитку.

Швейцарія за період 2012–2016 рр. стабільно посідали перші місця по ІРЛП серед країн світу. Люксембург, при високих показниках ІРЛП, порівнянних з аналогічними показниками інших європейських країн, в період 2012–2016 р. потрапив у двадцятку кращих по ІРЛП країн миру завдяки високому рівню ВВП на душу населення.

Проведені дослідження доводять, що якісне оновлення суспільних відносин, що відбувається в Україні, зумовлює глибинні і масштабні зміни як економічної системи в цілому, так і всіх її структурних елементів зокрема. При цьому потенційні переваги ринкової економіки щодо можливостей підвищення рівня життя населення повною мірою можуть бути реалізовані лише за умови глибокого теоретичного осмислення особливостей розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки,

оптимального поєднання як світового досвіду, так і специфіки вітчизняних умов.

Проведений аналіз якісного стану життя в Україні призводить до висновку про його деградацію. Головною особливістю є виникнення феномену депопуляції на тлі зuboжіння населення, збільшення кількості безробітних або таких, що працюють не за фахом. При високому рівні освіченості відбувається падіння культурного рівня населення. З кожним роком під впливом наростаючих ритму та напруги сучасного виробництва, політичної та економічної нестабільності підвищуються нервово-психічні навантаження, підривається науково-технічний, освітній потенціал та потенціал здоров'я населення. Визначений феномен потребує зміни пріоритетів у державній економічній політиці, тому що він суттєвим чином визначає не тільки стан населення сьогодні та завтра, але й безпосередньо впливає на розвиток економіки нашої держави в перспективі.

Список використаних джерел

1. Айвазян С. А. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях / С. А. Айвазян. — М.: ЦЭМИ РАН, 2010. — 220 с.
2. Базилінська О. Я. Макроекономіка: Навчальний посібник для студентів вузів / О. Я. Базилінська. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 442 с.
3. Качана Є. П. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навч.-метод. посібник / Є. П. Качана. — Тернопіль: ТДЕУ, 2006. — 373 с.
4. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост. Стагфляция. Социальный склероз / М. Олсон. — Новосибирск, 2010. — 348 с.
5. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: www.ukrstat.gov.ua.
6. Приступа Є. Якість життя людини: категорії, компоненти та їх вимірювання / Наук. вісник Львівського державного університету фізичної культури — Львів, Типографія Львівського державного університету фізичної культури. — 2010. — № 2. — С. 54–72.
7. Система якісних і кількісних показників рівня життя та якості населення [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.vsemirnyjbank.org>.
8. Список країн за ВВП (ПКС) на душу населення [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://knoema.ru/atlas/ranks/VВП-по-ППС>.
9. Список країн за ІЛР [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://www.vsemirnyjbank.org>.
10. Список країн за продовженості життя [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://nonews.co/directory/lists/countries/lifetime>.
11. Список країн за рівнем грамотності [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.vsemirnyjbank.org>.
12. Ткаліч Т. І Формування людського капіталу в Україні: проблеми розвитку / Наук. вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. — Миколаїв: Видавництво МНУ імені В. О. Сухомлинського. — № 5.3 (112). — 2014. — С. 83–88.
13. Узунов Ф. В. Методика оцінки рівня та якості життя населення / Узунов Ф. В.—Зб. наук. робіт «Управління розвитком». — 2004. — № 1. — 47 с.

References

1. Ajvazyan S.A. Integral'nye indikatory kachestva zhizni naseleniya: ih postroenie i ispol'zovanie v social'no-ehkonomicheskoy upravlenii i mezhregional'nyh sopostavleniyah / Ajvazyan S. A. — М.: СЕНМИ РАН, 2010. — 220 с.
2. Bazilins'ka O. YA. Makroekonomika: Navchal'nij posibnik dlya studentiv vuziv / Bazilins'ka O.YA. — К.: Centr navchal'noї literaturi, 2005. — 442 s.
3. Kachana Є. P. Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini / Kachana Є. P. — К.: Navch.-metod. posibnik. — Ternopil': TDEU, 2006. — 373 s.

4. Olson M. Vozvyshenie i upadok narodov. EHkonomicheskij rost. Stagflyaciya. Social'nyj skleroz / M. Olson — Novosibirsk, 2010. — 348 s.
5. Oficijnij sajt derzhavnogo komitetu statistiki [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu do resursu: www.ukrstat.gov.ua.
6. Pristupa Є. YAkist' zhittya lyudini: kategoriï, komponenti ta ih vimiryuvannya / Nauk.visnik L'vivs'kogo derzhavnogo universitetu fizichnoï kul'turi — L'viv, Tipografiya L'vivs'kogo derzhavnogo universitetu fizichnoï kul'turi. — № 2. 2010, S. 54–72.
7. Sistema yakisnih i kil'kisnih pokaznikiv rivnya zhittya ta yakosti naselelnya [Elektronij resurs] — Rezhim dostupu do resursu: <http://www.vsemirnyjbank.org>.
8. Spisok kraïn za VVP (PKS) na_dushu_naselelnya [Elektronij resurs]. — Rezhim dostupu do resursu: <https://knoema.ru/atlas/ranks/VVP-po-PPS>.
9. Spisok kraïn za_ILR [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu do resursu: <http://www.vsemirnyjbank.org>.
10. Spisok kraïn za prodovzhenosti zhittya [Elektronij resurs]. — Rezhim dostupu do resursu: <http://nonews.co/directory/lists/countries/lifetime>.
11. Spisok kraïn za rivnem gramotnosti [Elektronij resurs]. — Rezhim dostupu do resursu: <http://www.vsemirnyjbank.org>.
12. Tkalic T. I Formuvannya lyuds'kogo kapitalu v Ukraïni: problemi rozvitku / Nauk.visnik MNU imeni V. O. Suhomlins'kogo. — Mikolaïv, Tipografiya MNU imeni V.O.Suhomlins'kogo. — № 5.3 (112) 2014, S.83–88.
13. Uzunov F. V. Metodika ocinki rivnya ta yakosti zhittya naselelnya / Uzunov F.V. Zb. nauk. robit „Upravlinnya rozvitkom”, 2004.– № 1. — 39–47 s.

Ткалич Т. И., Савченко К. В. Качество жизни в системе целевых ориентиров мирового общественного прогресса

Статья посвящена исследованию проблем качества жизни в современной системе целевых ориентиров мирового общественного прогресса.

Проведенные исследования доказывают, что качественное обновление общественных отношений, происходящее в Украине, вызывает глубинные и масштабные изменения как экономической системы в целом, так и всех ее структурных элементов в частности. При этом потенциальные преимущества рыночной экономики относительно возможностей повышения уровня жизни населения в полной мере могут быть реализованы только при условии глубокого теоретического осмысления особенностей развития социально ориентированной рыночной экономики, оптимального сочетания как мирового опыта, так и специфики отечественных условий.

Ключевые слова: качество жизни, количественные, качественные и интегральные показатели качества жизни, доходы населения, уровень потребления населения.

Tkalic T. I. Savchenko K. V. Quality of life in the system of targets for world social progress

Stattie is dedicated to the problems of the anchoring in the everyday system of tsilovux opієntupіv sitinogo sispinogo progress.

Conducted doslīdzhennya dovodayat, sho yakisne nesovlelnya suspilnih vidnosin, sho vidbuvaetsya in Ukraine, zumovlyuet glibinni i zamnenny zmini yak ekonomichnoï sistemi v tsilomu so i vseih її structural elements of zokrem. At the same time, the financial resources of the economy can be reduced to the poverty of the inhabitants, the settlement of the population can be found in the world, but it is possible for the theoretic osmislenia of the specialties of the socially organized economy, the optimal accommodation of the social infrastructure, and the special characteristics of the intellectuals.

Productions analiz yakisnogo stanut zhittya in Ukrainii prizvodit to visnovku about yogo degradatsiyu. Head hypocrisy є vinikennya phenomenon of depopulation on tli zubozhinnya populated, zbilshennia kilkosty bezrobitnih nebo such, but pratsyuyut not for the phachom. At the high level of settlement, the fall of the cultural area of the population is observed. In the middle of the rock rock, the nastolga of the accretionary rhythm, the naprugi of the hourly vibrobitva, the systematic and economical instability, the pervasive science and technology, the critical potential and the potential health of the population. Vznacheny phenomenon will require a change in the priorities of the state economy, that is, not the world's population, it is not only the population of the country that is tomorrow, but also without a single glimpse into the growth of the economy of our power in the future.

Key words: quality of life, quantitative, qualitative and integral indicators of the quality of life, incomes of the population, level of consumption of the population.

Стаття надійшла до редколегії 28.11.2017

УДК 331.556.4: 330.342.146

Анастасія ТОЛСТОПЯТИХ

*магістрантка міжнародної економіки
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара,
м. Дніпро, Україна
e-mail: vasilchencko94@gmail.com*

Олена ДЗЯД

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри
міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара,
м. Дніпро, Україна
e-mail: odzyad@ua.fm*

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇН ЄС

У роботі дано авторське визначення міжнародної міграційної привабливості країн. Встановлено економічні імперативи та найбільш міграційно привабливі країни ЄС для економічних мігрантів та біженців. Дана оцінка ролі міграційних потоків на демографічну ситуацію країн ЄС. Обґрунтовані перспективні завдання європейської імміграційної політики з позицій міграційної привабливості регіону в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: міжнародна міграційна привабливість, міграція, фактори міграції, ЄС, іммігранти, біженці.

Дослідження сучасних міграційних процесів в ЄС потребує особливої уваги, оскільки регіон стикається з новими викликами, пов'язаними зі зростанням економічних, політичних мігрантів та біженців. Приріст чистого сальдо міграції згенерувало «міграційну кризу» для країн-членів ЄС, породило негативні наслідки соціально-економічного, політичного, правового, суспільного характеру. Для оцінки міграційної привабливості країн доцільно дослідити причини та фактори, які впливають на імміграційні потоки.

На тлі кризи, повільного відновлення економіки і підйому євроскептицизму ЄС стикається з серйозними проблемами, пов'язаними з розподілом біженців, їх розміщенням, адаптацією в європейське суспільство. У той же час ЄС переходить до нової стадії імміграційної політики і політики притулку. Міграційні проблеми розглядаються одночасно, і як виклик основам європейської інтеграції, і як неминуча плата за людські ресурси, без яких населення Європи чекало б швидке скорочення та старіння.

Питання міграційної привабливості країн досліджували: О. В. Козлова (встановила три групи факторів та визначила основні макроекономічні показники міграційної привабливості країн) [12], Г. В. Волошин (розрахував індекс міграційної привабливості країн ЄС на основі співвідношення міграційних потоків та ВВП країн) [19], Т. М. Тихомирова та Ю. С. Лебедева (дослідили економічні, соціальні та демографічні чинники привабливості і змодельували міграційну привабливість країн ЄС з урахуванням таких факторів, як: якість життя, високотехнологічний рівень виробництва, рівень соціальної незахищеності, старіння населення, зайнятість економічно активного населення, соціальний захист, організація праці, аграрна спрямованість економіки) [16].

Наявність різнобічних точок зору про показники міграційної привабливості вказує на недостатність досліджень щодо сутності та факторів міграційної привабливості.

Мета роботи полягала в тому, щоб на основі аналізу факторів імміграції визначити міжнародну міграційну привабливість країн

ЄС. Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання: визначено сутність та фактори міжнародної міграційної привабливості країн, дано оцінку імміграційної привабливості країн ЄС для економічних мігрантів та біженців, встановлено роль європейської міграційної політики для привабливості регіону на довгострокову перспективу.

Термін "міграція" (від лат. *migratio*) означає переселення, пересування, переміщення (наприклад, населення, капіталу). Людей, що переселилися, або переселених, називають переселенцями, або мігрантами [7]. У широкому значенні термін "міграція" – це будь-яке, незалежно від мети, регулярності і тривалості, територіальне переміщення з одного населеного пункту в інший, яке може призвести до зміни постійного місця проживання.

Серед економічних причин міграції автори виділяють наступні:

- різний рівень економічного розвитку країн;
- стан та структура зайнятості та безробіття в країні;
- різний рівень заробітної плати;
- нерівномірність процесів накопичення капіталу у різних країнах;
- зміни у розміщенні виробництва;
- відмінності у структурі попиту на робочу силу та її пропозиції;
- міжнародний рух капіталу та транснаціоналізація виробництва.

До неекономічних можна віднести демографічні, політичні, екологічні, етнічно-культурні та психологічні [20].

Використовуючи метод аналогій, під міграційною привабливістю країн ми розуміємо сукупність сприятливих для імміграції населення факторів, які визначають міграційний клімат країни – систему соціально-економічних відносин, сформованих під впливом широкого кола пов'язаних суспільно-політичних, інституційно-правових, демографічних, культурних та інших процесів на різних рівнях та створюють передумови для сталих міграційних мотивацій.

Фактори, що сприяють міграційним процесам, можна розділити на три групи. До першої групи відносяться фактори, які піддаються об'єктивній оцінці та аналізу, тобто суто економічні, це [7]: різниця в розмірі заробіт-

них плат країн-донорів та реципієнтів; рівень міграційних витрат; розмір мінімального рівня заробітної плати. До другої групи відносяться фактори, які слабо піддаються аналізу, тобто соціально-економічні: динаміка економічного зростання; рівень безробіття; кількість мігрантів; зовнішній та внутрішній борг країни. До третьої групи можна віднести фактори, які взагалі важко об'єктивно проаналізувати, до них належать: соціальний вплив родичів та друзів; міграційні традиції; наявність діаспори в пункті призначення; спеціальні програми для мігрантів.

Всі економічні чинники, по суті, мають єдине джерело походження – це міждержавні відмінності у забезпеченості факторами виробництва та їх продуктивності, які, в свою чергу, зумовлюють нерівномірність економічного розвитку окремих країн і регіонів світу [8].

Традиційно (в неокласичній теорії) в якості основної економічної причини виділяють причину міжнародної трудової міграції, яка пов'язана з масштабами, темпами та структурою накопичення капіталу. Мається на увазі, що [11]:

1) відмінності в темпах накопичення капіталу зумовлюють відмінності сил тяжіння або відштовхування робочої сили в різних регіонах світового господарства, що в кінцевому підсумку визначає напрямки переміщення трудових мігрантів між країнами;

2) рівень та масштаби накопичення капіталу справляють безпосередній вплив на рівень зайнятості працездатного населення і, отже, на розміри відносного перенаселення (безробіття), котре є основним джерелом трудової міграції;

3) темпи і розміри накопичення капіталу, у свою чергу, до певної міри залежать від рівня міграції. Ця залежність полягає в тому, що відносно низька заробітна плата іммігрантів і можливість знизити оплату праці вітчизняним працівникам дозволяє скоротити витрати виробництва і тим самим збільшити нагромадження капіталу;

4) причиною переміщення робочої сили є зміни в структурі потреб і виробництва, що викликані науково-технічним прогресом. Скорочення обсягу виробництва або ліквідація деяких застарілих галузей вивільняють

робочу силу, котра шукає собі застосування в інших країнах.

Правову основу захисту прав трудових мігрантів в ЄС сформувала «Європейська конвенція про правовий статус працівників-мігрантів» (1977 р.), яка покликана забезпечити рівні, недискримінаційні умови праці та проживання трудових мігрантів у приймаючих країнах. Фактично у Європейській конвенції закріплені основні права трудящих мігрантів, документ носить рамковий (не обов'язковий до виконання) характер [3].

Відповідно до Лісабонської стратегії економічна імміграція умотивована потребами ринку праці ЄС. Професійні якості працівників слід розглядати з позицій економіки, заснованої на знаннях та динаміки економічного зростання. У той же час, країни ЄС мають право визначати масштаби припливу мігрантів. З практичної точки зору, це потребує:

- оцінки поточних, середньо- та довгострокових (до 2020 р.) європейських потреб ринку праці з точки зору попиту на певні навички працівників;
- розробки національних «імміграційних профілів», які мають містити інформацію про ситуацію на ринку праці, наявність та потреби в робочій силі, збір всеосяжних і порівняних даних про імміграцію;
- обґрунтування відповідності інструментів і політики, схвалення механізмів для

визнання іноземних кваліфікацій та організації навчання в країнах походження іммігрантів;

- оцінки поточного та перспективного попиту на робочу силу, правові та організаційні засади працевлаштування іммігрантів на підприємствах;
- заохочення заходів з підвищення зайнятості серед негромадян ЄС, особливо для працевлаштування жінок, і надання альтернатив нелегального працевлаштування.

Ще починаючи з 2006 р., для країн ЄС було характерно, що мігрантів прибувало більше, ніж вибувало, але при цьому, якщо у 2006 р. їх кількість сягала 3523,7 тис. осіб, то вже у 2007 р. кількість іммігрантів зросла до 3980,5 тис. осіб, тобто на 13%. Емігрантів в ці роки було вдвічі менше, відповідно 2012 тис. осіб та 2041 тис. осіб. У наступні роки спостерігався різкий імміграційний спад, у 2008 р. та у 2009 р. відповідно на 9% та 23% в порівнянні з 2007 р. З 2010 р. кількість іммігрантів почала знову збільшуватись, досягнула 3233,3 тис. осіб, поступово зростала і кількість емігрантів на 18% в порівнянні з 2007 р. до 2480 тис. осіб. З 2011 р. по 2013 р. кількість іммігрантів збільшилась з 3266,9 тис. осіб до 3400,2 тис. осіб (на 4%), а кількість емігрантів збільшилась з 2601,9 тис. осіб до 2800,4 тис. осіб, тобто на 7%. У 2015 р. кількість іммігрантів в ЄС становила

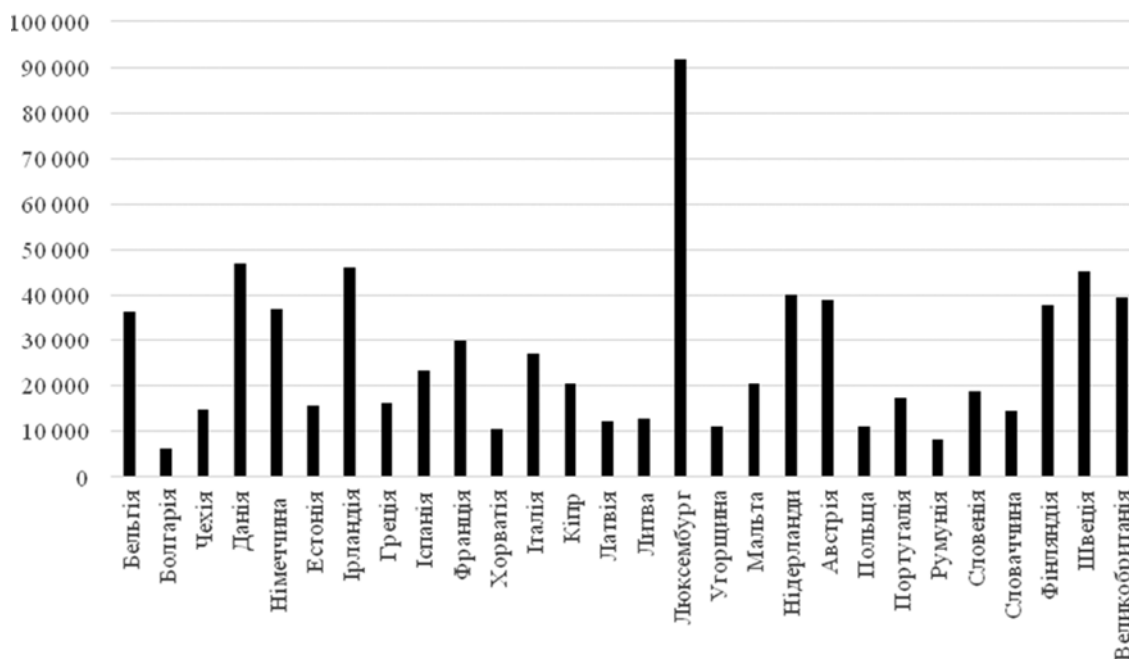


Рис. 1. Розподіл країн ЄС за показником ВВП на душу населення в 2015 р., євро [5]

Таблиця 1

Розрахунки кореляції між мінімальною заробітною платою та кількістю іммігрантів в країнах ЄС, 1999–2015 рр.

| | Чехія | | Естонія | | Іспанія | | Латвія | | Литва | | Нідерланди | | Португалія | | Словенія | | Люксембург | | Угорщина | | Словацьчина | | Великобританія | |
|------|------------|---------|------------|--------|------------|---------|------------|--------|------------|--------|------------|---------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|-------------|--------|----------------|---------|
| | Мін З/П | Іммігр | Мін З/П | Іммігр | Мін З/П | Іммігр | Мін З/П | Іммігр | Мін З/П | Іммігр | Мін З/П | Іммігр | Мін З/П | Іммігр | Мін З/П | Іммігр | Мін З/П | Іммігр | Мін З/П | Іммігр | Мін З/П | Іммігр | Мін З/П | Іммігр |
| 1999 | 92,4 | 9 910 | 79,9 | 1 198 | 485,7 | 127 365 | 75,2 | 1 813 | 92,1 | 2 679 | 1 064,2 | 119 151 | 356,7 | 52 040 | 361,3 | 4 941 | 1 162,1 | 12 794 | 89,2 | 21 422 | 69,4 | 2 072 | | 354 077 |
| 2000 | 110,8 | 7 802 | 89,5 | 35 | 495,6 | 362 468 | 85,0 | 6 483 | 107,1 | 1 510 | 1 092,0 | 132 850 | 371,3 | 57 660 | 373,4 | 6 185 | 1 191,1 | 11 765 | 100,1 | 21 726 | 94,3 | 2 274 | 952,2 | 364 367 |
| 2001 | 142,7 | 12 918 | 102,3 | 241 | 505,7 | 414 772 | 86,8 | 5 376 | 115,5 | 4 694 | 1 154,5 | 133 404 | 389,9 | 74 800 | 395,3 | 7 803 | 1 258,8 | 12 135 | 150,9 | 22 079 | 100,2 | 2 023 | 977,4 | 372 206 |
| 2002 | 178,3 | 44 679 | 118,2 | 575 | 515,9 | 483 260 | 107,9 | 6 642 | 122,1 | 5 110 | 1 206,6 | 121 250 | 406,0 | 79 300 | 432,6 | 9 134 | 1 290,2 | 12 101 | 203,9 | 19 855 | 115,0 | 2 312 | 1 109,3 | 385 901 |
| 2003 | 196,4 | 60 015 | 138,1 | 967 | 526,4 | 672 266 | 114,0 | 4 063 | 124,6 | 4 728 | 1 249,2 | 104 514 | 416,0 | 72 400 | 450,3 | 9 279 | 1 368,7 | 13 158 | 211,6 | 21 327 | 134,2 | 6 551 | 1 063,8 | 431 487 |
| 2004 | 206,7 | 53 453 | 158,5 | 1 097 | 537,3 | 684 561 | 119,0 | 4 844 | 130,3 | 5 553 | 1 264,8 | 94 019 | 426,0 | 57 920 | 471,0 | 10 171 | 1 403,0 | 12 872 | 201,9 | 24 298 | 147,7 | 10 390 | 1 054,2 | 518 097 |
| 2005 | 235,9 | 60 294 | 171,9 | 1 436 | 598,5 | 719 284 | 114,6 | 6 691 | 144,8 | 6 789 | 1 264,8 | 92 297 | 437,2 | 49 200 | 490,1 | 15 041 | 1 466,8 | 14 397 | 231,7 | 27 820 | 167,8 | 9 410 | 1 134,7 | 496 470 |
| 2006 | 261,0 | 68 183 | 191,7 | 2 234 | 631,1 | 840 844 | 129,3 | 8 212 | 159,3 | 7 745 | 1 272,6 | 101 150 | 450,0 | 38 800 | 511,9 | 20 016 | 1 503,4 | 14 352 | 247,2 | 25 732 | 182,2 | 12 611 | 1 212,6 | 529 008 |
| 2007 | 291,1 | 104 445 | 230,1 | 3 741 | 665,7 | 958 266 | 172,1 | 7 517 | 173,8 | 8 609 | 1 300,8 | 116 819 | 470,2 | 46 300 | 521,8 | 29 193 | 1 570,3 | 16 675 | 260,2 | 24 361 | 220,7 | 16 265 | 1 315,0 | 526 714 |
| 2008 | 300,4 | 108 267 | 278,0 | 3 671 | 700,0 | 599 075 | 229,8 | 4 678 | 231,7 | 9 297 | 1 335,0 | 143 516 | 497,0 | 29 718 | 538,5 | 30 693 | 1 570,3 | 17 758 | 271,9 | 37 652 | 241,2 | 17 820 | 1 242,2 | 590 242 |
| 2009 | 297,7 | 75 620 | 278,0 | 3 884 | 728,0 | 392 962 | 254,1 | 3 731 | 231,7 | 6 487 | 1 381,2 | 122 917 | 525,0 | 32 307 | 589,2 | 30 296 | 1 641,7 | 15 751 | 268,1 | 27 894 | 295,5 | 15 643 | 995,3 | 566 514 |
| 2010 | 302,2 | 48 317 | 278,0 | 2 810 | 738,9 | 360 705 | 253,8 | 4 011 | 231,7 | 5 213 | 1 407,6 | 126 776 | 554,2 | 27 575 | 597,4 | 15 416 | 1 682,8 | 16 962 | 271,8 | 25 519 | 307,7 | 13 770 | 1 076,5 | 590 950 |
| 2011 | 319,2 | 27 114 | 278,0 | 3 709 | 748,3 | 371 331 | 281,9 | 10 234 | 231,7 | 15 685 | 1 424,4 | 130 118 | 565,8 | 19 667 | 748,1 | 14 083 | 1 757,6 | 20 268 | 280,6 | 28 018 | 317,0 | 4 829 | 1 136,2 | 566 044 |
| 2012 | 310,2 | 34 337 | 290,0 | 2 639 | 748,3 | 304 053 | 285,9 | 13 303 | 231,7 | 19 843 | 1 446,6 | 124 566 | 565,8 | 14 606 | 763,1 | 15 022 | 1 801,5 | 20 478 | 295,6 | 33 702 | 327,0 | 5 419 | 1 202,0 | 498 040 |
| 2013 | 318,1 | 30 124 | 320,0 | 4 109 | 752,9 | 280 772 | 286,7 | 8 299 | 289,6 | 22 011 | 1 469,4 | 129 428 | 565,8 | 17 554 | 783,7 | 13 871 | 1 874,2 | 21 098 | 335,3 | 38 968 | 337,7 | 5 149 | 1 249,9 | 526 046 |
| 2014 | 309,9 | 29 897 | 355,0 | 3 904 | 752,9 | 305 454 | 320,0 | 10 365 | 289,6 | 24 294 | 1 485,6 | 145 323 | 565,8 | 19 516 | 789,2 | 13 846 | 1 921,0 | 22 332 | 341,7 | 54 581 | 352,0 | 5 357 | 1 251,1 | 631 991 |
| 2015 | 331,71 | 29602 | 390,00 | 15413 | 756,70 | 343875 | 360,00 | 9479 | 300,00 | 22130 | 1 501,80 | 166872 | 589,17 | 29896 | 790,73 | 15420 | 1 922,96 | 23803 | 332,76 | 58344 | 380,00 | 6997 | 1 378,87 | 631452 |
| R | 0,411 | | 0,746 | | -0,168 | | 0,573 | | 0,859 | | 0,420 | | -0,871 | | 0,270 | | 0,956 | | 0,736 | | 0,281 | | 0,628 | |

4650,9 тис. осіб, що на 27% більше, ніж було у 2014 р., при цьому кількість емігрантів у 2015 р. складала 2754,08 тис. осіб, що було менше на 0,2% ніж було у 2014 р. (2760 тис. осіб) [2].

Сучасні теорії міграції населення переважно базуються на економічних засадах, але розширення рамок аналізу факторів міграції дозволяють відповісти на питання, чому міграція існує, і, навіть, зростає, незважаючи на високий рівень безробіття в приймаючих країнах, встановлення жорстких обмежень для іммігрантів та негативне ставлення до них у країнах-реципієнтах. Здебільшого головними факторами міграційної привабливості є саме економічні фактори (економічний розвиток країни, рівень ВВП на душу населення, рівень мінімальної заробітної плати, безробіття серед корінного населення й іммігрантів).

Компаративний аналіз за показником ВВП на душу населення в країнах ЄС показав, що у 2015 р. тільки в Люксембурзі його значення перевищило 92 тис. євро, в Данії, Ірландії, Швеції показники становили відповідно 46,9 тис., 46,2 тис. євро, 45,3 тис. євро. У Бельгії, Німеччині, Франції, Нідерландах, Австрії, Фінляндії, Великій Британії середні доходи на душу населення коливались у межах від 30 тис. до 40 тис. євро (рис. 1).

Усі країни ЄС умовно можна поділити на 3 групи залежно від рівня мінімальної заробітної плати, який встановлює кожна держава. До країн, в яких мінімальна заробітна плата у 2015 р. перевищувала 1000 євро, відносились:

Бельгія (1501,8 євро), Ірландія (1461,9 євро), Франція (1457,5 євро), Люксембург (1922,9 євро), Нідерланди (1501,8 євро), Велика Британія (1378,8 євро). Мінімальна зарплата коливалась у межах від 500 до 1000 євро в Греції (683,8 євро), Іспанії (756,7 євро), Словенії (790,7 євро), Мальті (720 євро), Португалії (589,17 євро). До третьої групи входили країни, в яких мінімальна заробітна плата була менше 500 євро – Болгарія (184,5 євро), Чехія (331,7 євро), Естонія (390 євро), Хорватія (395,6 євро), Латвія (360 євро), Литва (300 євро), Угорщина (353 євро), Польща (409,5 євро), Румунія (217,5 євро), Словаччина (380,0 євро), що наведено на рис. 2.

У семи країнах ЄС (Фінляндії, Швеції, Данії, Австрії, Німеччині, Італії, Кіпрі) мінімальна заробітна плата законодавчо не встановлена, права робітників захищають профспілки в кожній сфері діяльності, в певних галузях економіки діють колективні договори.

Нами була сформована та, з використанням засобів кореляційного аналізу пакету MS Excel, підтверджена гіпотеза про зв'язок між рівнем мінімальної заробітної плати в країнах ЄС та кількістю іммігрантів. Результати розрахунків за 1999–2015 рр. показали, що існує сильний прямий взаємозв'язок у таких країнах, як: Естонія (0,74), Литва (0,85), Люксембург (0,95), Угорщина (0,73) (табл. 1); слабкий зв'язок – Велика Британія (0,62), Латвія (0,57), Чехія (0,41), Словаччина (0,28), Нідерланди (0,42), Словенія (0,27). В Іспанії

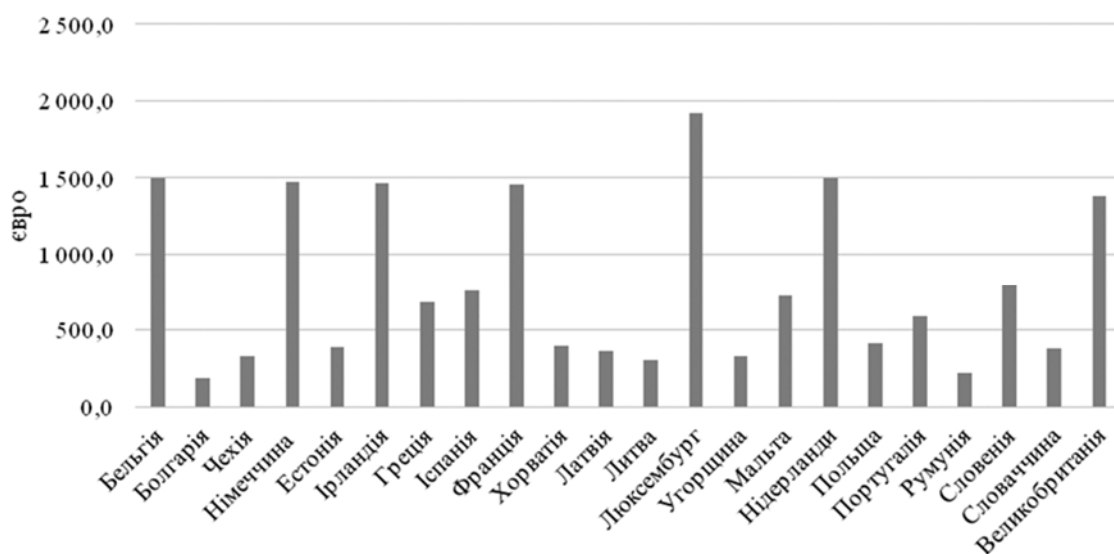


Рис. 2. Розподіл країн ЄС за показником мінімальної заробітної плати в 2015 р., євро [5]

та Португалії коефіцієнти кореляції від'ємні – (-0,16) та (-0,87) відповідно (табл. 1). У випадку Іспанії це означає відсутність зв'язку між мінімальною зарплатою та кількістю іммігрантів, у Португалії при збільшенні мінімальної заробітної плати кількість іммігрантів зменшується. Ймовірно, що зменшення кількості іммігрантів у Португалії пов'язано зі збільшенням частки безробітних іммігрантів (за 2003–2013 рр. з 9,4% до 21,7%). Тільки у 2014 р. рівень безробіття серед іммігрантів скоротився до 16,9%.

Для визначення привабливості країн ЄС для іммігрантів досліджена схильність людей до бідності та соціальної ізоляції залежно від країни їх походження. Цілком закономірно, що місцеві мешканці мають менше ризиків до соціальної ізоляції в порівнянні з іноземцями в будь-якій країні (рис. 3).

Дані рис. 3. свідчать, що найбільший ризик бідності для іммігрантів був у Греції (62,8%), Іспанії (50,2%), Болгарії (47,9%), Італії (44,7%), менший – у Бельгії (39,7%), Хорватії (37,1%), Латвії (36,7%), Естонії (32,2%). Найбільш приваблива країна з точки зору соціальної захищеності та мінімального ризику бідності – це Польща, рівень ризику найнижчий (13,2%), навіть менше, ніж для місцевих жителів (22,8%). Соціально захищеними також були іммігранти у Словаччині (26,1%), Німеччині (22,4%), Угорщині (23,2%), Чехії (19,4%) та Люксембурзі (23,4%).

Авторами розрахований коефіцієнт загального приросту населення країн ЄС, що

вказує на демографічні наслідки імміграції для них (рис. 4).

Згідно з авторськими розрахунками, у 2015 р. за рахунок міграційного приросту збільшилась чисельність населення в Люксембурзі (19,82‰), Мальті (9,7‰), Австрії (12,78‰), Швеції (8,04‰), Великій Британії (5,12‰), Італії (2,19‰), Бельгії (5,06‰), Данії (5,98‰), Німеччині (14,74‰), Фінляндії (2,27‰), Нідерландах (3,23‰). Є країни, чисельність населення яких зменшилась у 2015 р. не тільки з причини природного скорочення, а й міграційного спаду – Хорватія (-4,25‰), Кіпр (-2,36‰), Латвія (-5,36‰), Литва (-7,67‰), Греція (-4,14‰), Румунія (-3,12‰). Тобто, за рахунок іммігрантів збільшилось населення в 11 країнах ЄС, і, навпаки, скоротилось у 6 країнах. Незначне збільшення чисельності населення за рахунок міграційного приросту було в 6 країнах – Чехії (0,37‰), Угорщині (1,53‰), Словаччині (0,58‰), Франції (0,99‰), Естонії (1,83‰), Словенії (0,25‰). Незначне зменшення чисельності населення було лише в 4 країнах – Болгарії (-0,59‰), Польщі (-1,07‰), Іспанії (-0,04‰), Португалії (-1,01‰).

Протягом 2008–2014 рр. країни ЄС стикнулися з небувалим раніше припливом біженців. Якщо у 2008 р. до ЄС прибуло 225 150 біженців, то вже в 2013 р. цей показник зріс удвічі – 431 090 осіб. У 2014 р. біженців стало 626 960 осіб, а за 2015 р. їх кількість зростає вдвічі (до 1 321 600 осіб). Провідними країнами-реципієнтами біженців були і залишаються

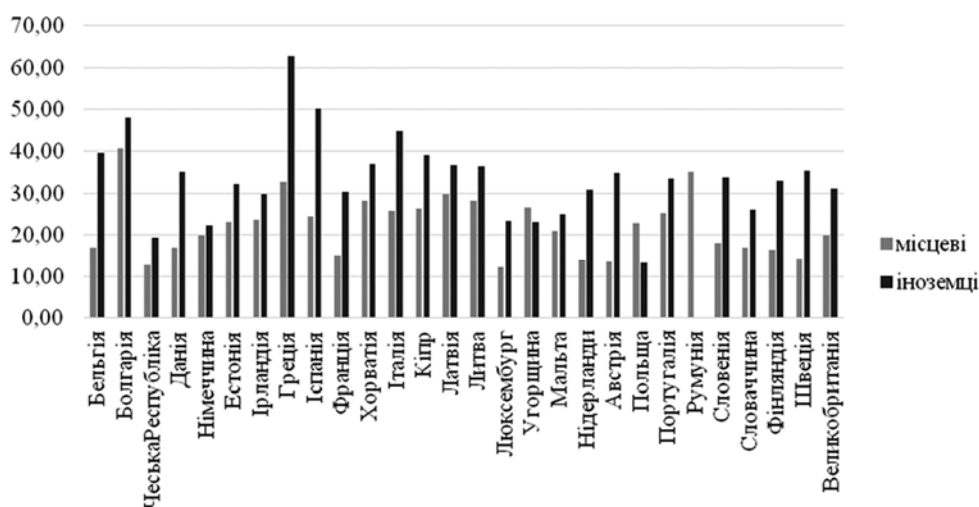


Рис. 3. Частка людей, схильних до ризику бідності або соціальної ізоляції залежно від країни народження у 2015 р.,% (у віці від 18 років і старше) [13]

Німеччина, Угорщина, Австрія та Швеція. Найменше біженців у 2015 р. прийняли такі країни, як Естонія, Хорватія, Латвія, Литва, Португалія, Словенія, Словаччина, причому, щорічна кількість біженців у цих країнах залишалась стабільною протягом 2013–2015 рр. Розподіл біженців між країнами-членами ЄС наведений у табл. 2.

Люди, які чекали статусу біженця в європейських країнах, як правило, мали право на харчування (або гроші, щоб купити його), житло і медичне обслуговування, шкільну освіту для своїх дітей, а також доступ до перекладачів і адвокатів.

Результати аналізу національних програм допомоги біженцям вказують, що найбільш привабними країнами для іммігрантів стали країни, які надавали найбільшу соціальну допомогу у вигляді грошових виплат та забезпечували житлом, а саме: Німеччина, Велика Британія, Швеція, Люксембург, Угорщина, Франція та Фінляндія. Найбільш привабливою країною для біженців залишається Німеччина.

Можна стверджувати, що вже багато було зроблено у сфері міграційної політики. Ще починаючи з 2006 р., коли вступив у силу Шенгенський кодекс, а з 2011 р. – Візовий кодекс ЄС, у 2015 р. розроблений Кодекс трудової міграції, прийнято законодавство про права

та умови в'їзду в ЄС членів сімей мігрантів, студентів, дослідників, фахівців високої кваліфікації. Директиви ЄС сформували правила повернення на батьківщину нелегальних мігрантів, вводять санкції проти підприємців, які незаконно використовують іноземну робочу силу. Серед заходів, що дозволяють у повній мірі розкрити потенціал мігрантів – визнання іноземних дипломів, пропозиція мовних курсів відповідного рівня, забезпечення доступу до різних програм ринку праці, заохочення участі в житті суспільства, співпраця з діловим співтовариством і соціальними партнерами. ЄС міг би отримати більше користі від імміграції, якби європейські інститути і суспільство сприймали мігрантів як перспективний ресурс, а витрати на міграційну політику – як необхідні прибуткові інвестиції. Незмінним залишається той факт, що ЄС, незважаючи на важкі кризові часи, залишається і, мабуть, буде залишатися привабливим для громадян третіх країн протягом тривалого часу. Дана обставина має велике значення, особливо в той момент, коли європейські політики будуть приймати конкретні рішення про те, обмежувати чи ні їм приплив іммігрантів.

Під міграційною привабливістю країн автори розуміють сукупність сприятливих для імміграції населення факторів, які визначають

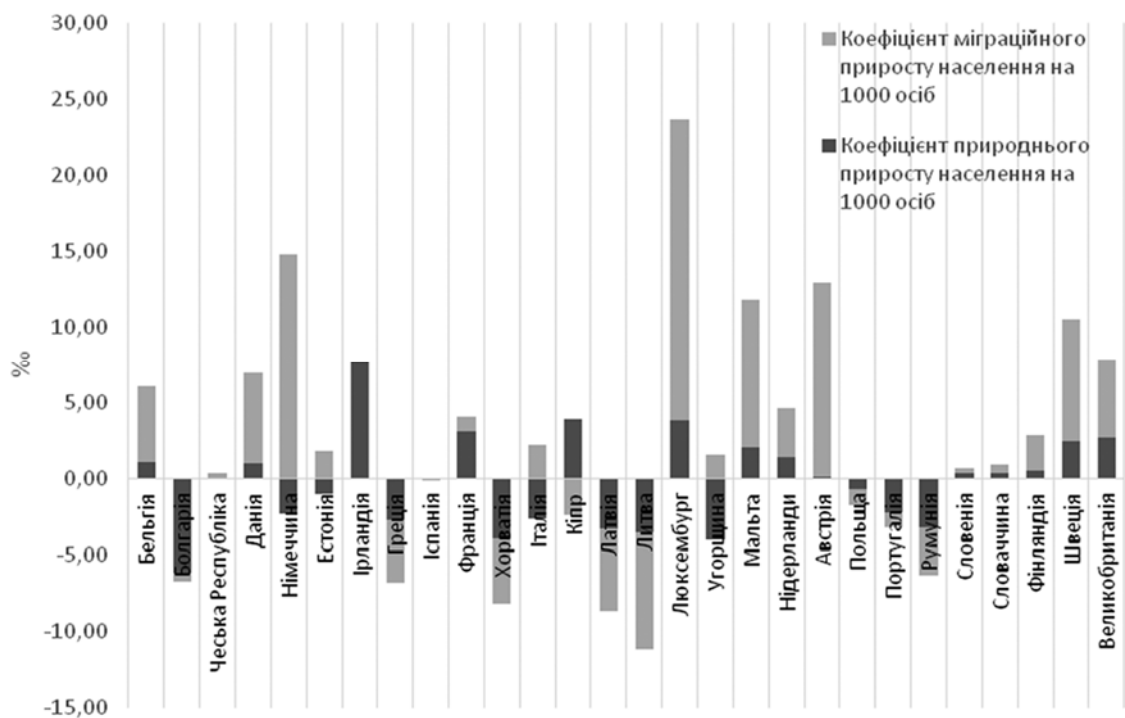


Рис. 4. Коефіцієнти природного та міграційного приросту населення в країнах ЄС у 2015 р., %

Групування країн ЄС залежно від потоку біженців за 2013–2015 рр. [2]

| 2015 р. | | | | |
|---|--|--|---|-----------------|
| 0–10 тис. осіб | 10–40 тис. осіб | 40–100 тис. осіб | 100–400 тис. осіб | > 400 тис. осіб |
| Хорватія Латвія Литва Словенія Словаччина Чеська Республіка Естонія Ірландія Кіпр Люксембург Португалія Румунія Мальта | Болгарія Данія Греція Іспанія Польща Фінляндія Велика Британія | Бельгія Франція Італія Нідерланди Австрія | Угорщина Швеція | Німеччина |
| 2014 р. | | | | |
| 0–5 тис. осіб | 5–20 тис. осіб | 20–80 тис. осіб | 80–100 тис. осіб | > 200 тис. осіб |
| Чеська Республіка Естонія Ірландія Хорватія Кіпр Латвія Литва Люксембург Португалія Румунія Мальта Словенія Словаччина Фінляндія | Болгарія Данія Греція Іспанія Польща | Бельгія Франція Італія Нідерланди Австрія Велика Британія Угорщина | Швеція | Німеччина |
| 2013 р. | | | | |
| 0–1 тис. осіб | 1–10 тис. осіб | 10–20 тис. осіб | 20–70 тис. осіб | > 100 тис. осіб |
| Чеська Республіка Естонія Ірландія Латвія Литва Словенія Словаччина Португалія | Болгарія Данія Греція Іспанія Хорватія Кіпр Люксембург Мальта Румунія Фінляндія | Угорщина Австрія Польща Нідерланди | Болгарія Франція Італія Швеція | Німеччина |

міграційний клімат країни. За результатами дослідження встановлено економічні імперативи міграційної привабливості країн ЄС. Найбільш міграційно привабливими країнами були: Естонія, Литва, Люксембург, Угорщина (за показником розміру мінімальної заробітної плати), Польща (за показником соціальної захищеності та ризику бідності). Соціально захищеними також були мігранти

та біженці, які прямували до Люксембургу, Угорщини, Німеччини, Словаччини, Чехії. Ліберальна національна політика Німеччини, Угорщини, Люксембургу, Швеції зробила їх привабливими для біженців. Успіх імміграційної політики пов'язаний з визнанням іммігрантів як перспективного ресурсу для реалізації стратегічних завдань ЄС, реалізацією програм суспільної адаптації мігрантів.

Список використаних джерел

1. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини [Текст]: навч. посіб. / І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владиміров. — К.: ЦУЛ, 2013. — 256 с.
2. Asylum and Managed Migration. EUROSTAT [Electronic resource]. — Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/asylum-and-managed-migration/data/main-tables>.
3. Царева Е. Миграционная политика Европейского Союза / Е. Царева // Обозреватель. — 2014. — № 3. — С. 40—48.
4. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions of 17 June 2008 — A Common Immigration Policy for Europe: Principles, actions and tools [Electronic resource]. — Access mode: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:j10001>.
5. EU immigration portal, Explaining the rules [Electronic resource]. — Access mode: http://ec.europa.eu/immigration/who-does-what/more-information/explaining-the-rules-why-are-there-eu-rules-and-national-rules_en.
6. European Commission. Migration and Home Affairs [Electronic resource]. — Access mode: http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/financing/fundings/migration-asylum-borders/index_en.htm.
7. Гриньова В. М. Економіка праці та соціально-трудова відносини [Текст]: Навч. посіб. / Г. Ю. Шульга, В. М. Гриньова. — К.: Знання, 2010. — 310 с.
8. Міжнародна економіка [Текст]: навч. посіб. / Г. Е. Гронтковська, О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська; за ред. Г. Е. Гронтковської. — К.: ЦУЛ, 2014. — 384 с.
9. International Migration Outlook 2015. [Electronic resource]. — Access mode: www.oecd.org/migration/imo.
10. Ивахнюк И. В. Международная миграция как ресурс развития (замечания в связи с глобальной дискуссией) / И. В. Ивахнюк // Век глобализации. — 2011. — Вып. №1(7) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.intelros.ru/pdf/Vek%20globalizastii/2011_1%287%29/067-079.pdf.
11. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях [Текст]: Навчальний посібник / Ю. Г. Козак, К. І. Ржепішевський. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 676 с.
12. Козлова Е. В. Современные факторы динамики международной трудовой миграции и миграционной привлекательности стран / Е. В. Козлова // Научный журнал «Бизнес. Образование. Право». — 2014. — № 2. — С. 135—141.
13. Migrant integration indicators. People at risk of poverty or social exclusion by broad group of country of birth (population aged 18 and over). Eurostat [Electronic resource]. — Access mode: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>.
14. Мохова И. М. Начало новой политики ЕС по борьбе с нелегальной иммиграцией / И. М. Мохова [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.iimes.ru/rus/stat/2008/01-07-08a.htm>.
15. Передрий О. С. Міжнародні економічні відносини [Текст]: навч. посіб. / О. С. Передрий. — К.: Знання, 2008. — 264 с.
16. Тихомирова Т. М. Статистическое моделирование миграционной привлекательности стран Европейского Союза [Электронный ресурс] / Т. М. Тихомирова, Ю. С. Лебедева // Scientific World Journal. — 2012. — Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/en/economy-412/quantitative-methods-in-economics-412/15424-412-0713>.
17. Васильченко А. М. Проблема біженців як глобальний виклик сталого розвитку ЄС / А. М. Васильченко, О. В. Дзяд // Глобальні детермінанти світогосподарського розвитку: Матеріали міжнар. наук.-практ. семінару — Дніпропетровськ, 14 квітня 2016 р. — Дніпропетровськ, 2016 — С. 33—34.
18. Вербовий М. В. Доктринальні засади міжнародної трудової міграції / М. В. Вербовий // Демократичне врядування. — 2011. — Вип. 7. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2011_7_9.
19. Волошин Г. В. Теоретичні проблеми визначення індексу міграційної привабливості країн-членів ЄС / Г. В. Волошин // Актуальні проблеми міжнародних відносин. — 2011. — Вип. 101(2). — С. 106-113.
20. Міжнародна економіка: підручник / за ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича — К.: ЦУЛ, 2012. — 416 с.

References

1. Amelina, I. V. (2013). Mizhnarodni ekonomichni vidnosini [International Economic Relations] Centr navchal'noi literaturi, Kyiv (in Ukrainian).
2. Asylum and Managed Migration. Eurostat. Retrieved from URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/asylum-and-managed-migration/data/main-tables>.
3. Careva, E. (2014). Migracionnaja politika Evropejskogo sojuza [Migration Policy of the European Union]. Obozrevatel' 3, 40-48 (in Russian).
4. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions of 17 June 2008. A Common Immigration Policy for Europe: Principles, actions and tools, Retrieved from URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:j10001>.
5. EU immigration portal, Explaining the rules. Retrieved from URL: http://ec.europa.eu/immigration/who-does-what/more-information/explaining-the-rules-why-are-there-eu-rules-and-national-rules_en.
6. European Commission. Migration and Home Affairs. Funding Retrieved from URL: http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/financing/fundings/migration-asylum-borders/index_en.htm.
7. Grin'ova V. M., 2010. Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini [Economist of the social and labor relations] Znan'ja, Kyiv (in Ukrainian).
8. Grontkovs'ka, G. E., Rjaba, O. I., Vencurik, A. M., Krasnovs'ka, O. I. (2014). Mizhnarodna ekonomika [International economics] Centr navchal'noi literaturi, Kyiv (in Ukrainian).
9. International Migration Outlook 2015. Retrieved from URL: www.oecd.org/migration/imo.
10. Ivahnjuk, I. V. (2011). Mezhdunarodnaja migracija kak resurs razvitija (zamechanija v svjazi s global'noj diskussiej) [International migration as a resource for development (comments in connection with the global debate)]. Vek globalizacii 1(7) (in Russian).
11. Kozak, Ju. G. (2004). Mizhnarodna ekonomika: v pitannjah ta vidpovidjah [International economics: the questions and answers] Centr navchal'noi literaturi, Kyiv (in Ukrainian).
12. Kozlova, E. V. (2014). Sovremennye faktory dinamiki mezhdunarodnoj trudovoj migracii i migracionnoj privlekatel'nosti stran [Modern factors of the dynamics of international labor migration and migration attractiveness of countries]. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa 2 (27), 135-141 (in Russian).

13. Migrant integration indicators. People at risk of poverty or social exclusion by broad group of country of birth (population aged 18 and over). Eurostat. Retrieved from URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>.
14. Mohova I. M. Nachalo novoj politiki ES po bor'be s nelegal'noj immigraciej [The beginning of a new EU policy to combat illegal immigration]. Retrieved from URL: <http://www.iimes.ru/rus/stat/2008/01-07-08a.htm>.
15. Peredrij, O. S. (2008). Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny [International Economic Relations] Znannja, Kyiv (in Ukrainian).
16. Tihomirova, T. M., Lebedeva, Ju. S. (2012). Statisticheskoe modelirovanie migracionnoj privlekatel'nosti stran Evropejskogo Sojuza [Statistical modeling of the migration attractiveness of the countries of the European Union]. Modern problems and ways of their solution in science, transport, production and education. (in Russian).
17. Vasyli'chenko, A., Dzijad, O. V. (2016). Problema bizhenciv jak global'nyj vyklyk stalogo rozvytku JeS [The refugee problem as a global challenge to sustainable development of the EU]. Global'ni determinanty svitogospodars'kogo rozvytk, 33-34.
18. Verbovyj, M. V. (2011). Doktrynal'ni zasady mizhnarodnoi' trudovoi' migracii' [Doctrinal principles of international labor migration]. Demokratichne vrjaduvannja 7 (in Ukrainian).
19. Voloshyn, G. V. (2011). Teoretychni problemy vyznachennja indeksu migracijnoi' pryvablyvosti kraj'n-chleniv JeS [The theoretical problem of determining the index migration attractiveness of EU member states]. Aktual'ni problemy mizhnarodnyh vidnosyn 101, 106-113 (in Ukrainian).
20. Zadoj, A. O., Tarasevich, V. M. (2012). Mizhnarodna ekonomika [International economics] Centr navchal'noї literaturi, Kyiv (in Ukrainian).

Толстопятых А. М., Дзяд Е. В. Международная миграционная привлекательность стран ЕС

В работе дано авторское определение международной миграционной привлекательности стран. Установлены экономические императивы и наиболее миграционно привлекательные страны ЕС для экономических мигрантов и беженцев. Дана оценка роли миграционных потоков на демографическую ситуацию стран ЕС. Обоснованы перспективные задания европейской иммиграционной политики с позиций миграционной привлекательности региона в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: международная миграционная привлекательность, миграция, факторы миграции, ЕС, иммигранты, беженцы.

Tolstopyatykh A., Dzyad O. International migration attractiveness of EU countries

The author's definition of the international migration attractiveness of countries is given in the work. Economic imperatives and the most migratory attractive EU countries for economic migrants and refugees have been established. The role of migration flows on the demographic situation of the EU countries is assessed.

Under the migratory attractiveness of the countries, the authors understand the set of factors favorable for the immigration of the population, which determine the country's migration climate. According to the results of the study, the economic imperatives of the migration attractiveness of the EU countries are established. The most migratory countries were: Estonia, Lithuania, Luxembourg, Hungary (by the size of the minimum wage), Poland (on the indicator of social protection and poverty risk). Migrants and refugees who were traveling to Luxembourg, Hungary, Germany, Slovakia, and the Czech Republic were also socially protected. The liberal national policy of Germany, Hungary, Luxembourg, Sweden made them attractive to refugees. Only one Germany in 2015 has provided asylum to more than 400 thousand refugees.

The success of immigration policy is related to the recognition of immigrants as a promising resource for the implementation of EU strategic objectives, the implementation of programs for the social adaptation of migrants.

Keywords: international migration attractiveness, migration, migration factors, EU immigrants, refugees.

Стаття надійшла до редколегії 30.11.2017

Розділ 3

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 331.2:614

Ірина МОСІЙЧУК

*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки,
менеджменту і маркетингу Житомирського державного університету ім. І. Франка,
м. Житомир, Україна
e-mail: mosiychuk_i@ukr.net*

ФІНАНСУВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

У статті розглянуто систему охорони здоров'я в Україні та її головний чинник розвитку. Наведено розподіл загальних витрат на охорону здоров'я за джерелами фінансування в Україні та по окремих країнах. Розкрито залучення коштів у сектор сфери охорони здоров'я. Обґрунтовано зростання приватних витрат на охорону здоров'я, що поглиблює фінансові бар'єри до медичної допомоги. Визначено важливий елемент політики у забезпеченні діяльності системи охорони здоров'я та основне обов'язкове джерело фінансування національної медичної системи. Описані стратегічні напрямки розбудови системи фінансування охорони здоров'я. Зазначені прогностичні обсяги витрат на охорону здоров'я в Україні та основна цінність національних рахунків охорони здоров'я

Ключові слова: система охорони здоров'я, фінансування, управління охороною здоров'я, економічний механізм, витрати на охорону здоров'я.

Охорона здоров'я – це складова соціальної сфери, яка відіграє ключове значення у забезпеченні добробуту населення. Обґрунтовані та раціональні інвестиції в систему охорони здоров'я зумовлені не лише необхідністю забезпечення соціальних потреб населення; вони повертаються значними економічними дивідендами [6].

Упродовж останніх років важливу роль у сфері зміцнення системи охорони здоров'я в контексті реалізації політики Здоров'я-2020 у Європейському регіоні ВООЗ відігравали питання щодо фінансової стійкості в охороні здоров'я, особливо стосовно розмежування понять ефективності та стримування витрат. Хронічний дефіцит бюджету цієї сфери призвів до суттєвого погіршення якості медичного обслуговування і стану здоров'я населення.

Великий вклад в дослідження фінансування та управління системою охорони здоров'я внесли праці В. Андрущенко, Й. Бескида, О. Василика, І. Радь, О. Тулай, С. Юрія та ін. Україна досить нелегко пододала наслідки світової фінансової кризи, дещо по-іншому організовує фінансування соціальної сфери, тому ця проблема завжди буде актуальною. З урахуванням сьогоденних реалій є малодослідженими моделі фінансування охорони здоров'я в Україні.

Мета роботи полягає в оцінці сучасного стану та розгляді проблем фінансування та управління системою охорони здоров'я.

Система охорони здоров'я в Україні – це комплексна сфера, яка повинна ґрунтуватися на принципах ефективною взаємодії багатьох центральних органів влади на рівні Міністерств охорони здоров'я, фінансів, економіки,

Таблиця 1

Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я за 2010–2016 рр., %

| Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я у % до: | Роки | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| ВВП | 4,1 | 3,8 | 4,1 | 4,2 | 3,6 | 3,6 | 3,2 |
| Загальної суми видатків | 11,8 | 11,7 | 11,9 | 12,2 | 10,9 | 10,4 | 9,0 |

Джерело: [6].

праці та соціальної політики, освіти і науки, з питань надзвичайних ситуацій та інших міністерств та відомств [5].

Залучення коштів у сектор охорони здоров'я виходить з основоположних принципів підтримки зусиль щодо зміцнення діяльності систем охорони здоров'я (ВООЗ, 2010). До таких належать: забезпечення достатніх рівнів державного фінансування для підтримки фінансової безпеки, стабільності потоків доходів для підтримки якості і доступності послуг охорони здоров'я, забезпечення прозорості фінансування та ефективності їх адміністрування.

У 2015 р. джерелами фінансування системи охорони здоров'я в Україні залишалися, як і в попередні роки, кошти державного, місцевих бюджетів та соціального страхування, приватні кошти домашніх господарств, роботодавців, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства; кошти міжнародних донорських організацій, які спрямовані в систему охорони здоров'я України (так звані «кошти іншого світу» за класифікацією НРОЗ) [3].

Основним обов'язковим джерелом фінансування національної системи охорони здоров'я виступають кошти державного та місцевих бюджетів (табл. 1).

У міжнародному порівнянні (табл. 2), частку державних витрат на охорону здоров'я в Україні можна розглядати як нижчу від середньої по обстежених країнах Євросоюзу.

Міжнародний досвід визначає, що оптимальний рівень витрат на охорону здоров'я становить 8–10% ВВП і дані по країнах-членах ЄС це підтверджують. Серед країн колишнього Східного Блоку лише Україна відповідає цим вимогам. Друге місце після України посідає Грузія – 7,4%, третє – Російська Федерація 7,1%. Решта зазначених країн витрачають на здоров'я 6% ВВП або менше.

За даними Державної казначейської служби України, у 2016 р. із зведеного бюджету України на охорону здоров'я було спрямовано 75408,5 млн грн (зростання видатків на 6,2% порівняно з 2015 р.), у т.ч. з Державного бюджету – 12456,3 млн грн (всі міністерства і відомства, включаючи МОЗ України); з місцевих бюджетів – 66002,5 млн грн, при цьому

Таблиця 2

Загальні витрати на охорону здоров'я по окремих країнах

| Країна | ЗВОЗ у % до ВВП (2014) | Приватні витрати на охорону здоров'я у % до ЗВОЗ (2014) | Витрати Уряду на охорону здоров'я у % до ЗВОЗ (2014) |
|---------------------|------------------------|---|--|
| Україна (2015 НРОЗ) | 7,8 | 50,9 | 48,7 |
| Російська Федерація | 7,1 | 47,8 | 52,2 |
| Вірменія | 4,5 | 57,0 | 43,0 |
| Грузія | 7,4 | 79,1 | 20,9 |
| Казахстан | 4,4 | 45,6 | 54,4 |
| Киргистан | 6,5 | 43,9 | 56,1 |
| Болгарія | 8,4 | 45,4 | 54,6 |
| Румунія | 5,6 | 19,6 | 80,4 |
| Польща | 6,4 | 29,0 | 71,0 |
| Чехія | 7,4 | 15,5 | 84,5 |
| Німеччина | 11,3 | 23,0 | 77,0 |
| Іспанія | 9,0 | 29,1 | 70,9 |

Джерело: База даних НРОЗ ВООЗ.

споживчі ціни в цілому зросли порівняно з попереднім роком на 12,4%, а в охороні здоров'я – на 1,4%. При порівнянні динаміки змін ДВОЗ на душу населення у національній валюті за (2010–2016 рр.), встановлено що їх обсяги зросли в 1,6 разу (з 1045,1 грн у 2010 р. до 1763,5 грн у 2016 р.).

Урядом прийнято декілька розпоряджень, у яких сформовані економічні механізми розбудови системи фінансування охорони здоров'я. Зокрема це стосується:

- впровадження державного гарантованого пакета медичної допомоги;
- запровадження механізму співфінансування надання медичних послуг пацієнтами шляхом прямої оплати чи через механізм добровільного медичного страхування;
- утворення єдиного національного замовника медичних послуг як окремого центрального органу виконавчої влади;

- створення нових можливостей для здійснення місцевою владою повноважень у сфері охорони здоров'я;
- автономізації постачальників медичної допомоги;
- запровадження ефективних методів оплати різних видів медичної допомоги та контрахтування (перехід від пасивних до активних закупівель);
- розбудови сучасної системи управління медичною інформацією.

Головним чинником розвитку системи охорони здоров'я будь-якої країни є показники фінансування та стабільність його джерел. Кожна країна визначає способи їх формування на власний розсуд, ураховуючи політичне та економічне підґрунтя. Держави з великим національним прибутком (США, Велика Британія, Швейцарія тощо) відрізняються більш високими витратами на медичні послуги на

Таблиця 3

Прогнозні обсяги витрат на охорону здоров'я у 2018–2021 рр.

| Показник | Роки | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| ВВП, млн грн – без урахування інфляції | 2915700 | 3216300 | 3546000 | 3910800 |
| Населення України (тис. осіб) | 42323 | 42234 | 42246 | 42057 |
| Прогнозні розрахунки витрат на охорону здоров'я | | | | |
| Загальні витрати на ОЗ: | | | | |
| млн грн | 214143 | 249108 | 288828 | 334185 |
| як % від ВВП | 7,3 | 7,7 | 8,1 | 8,5 |
| Асигнування з бюджетних джерел на ОЗ | 124105 | 160713 | 197321 | 233930 |
| У % від загальних витрат на ОЗ | 58 | 65 | 68 | 70 |
| Асигнування з державного бюджету за програмою державних гарантій у сфері охорони здоров'я (у 2017 р. медична субвенція 2017) | 115637 | 141992 | 173297 | 210537 |
| У % від загальних витрат на ОЗ | 54 | 57 | 60 | 63 |
| Асигнування з місцевих бюджетів на реалізацію програм у сфері ОЗ, у т.ч. щодо модернізації закладів ОЗ, зміцнення їх кадрового та матеріально-технічного потенціалу | 14990 | 17438 | 20218 | 23393 |
| У % від загальних витрат на ОЗ | 7 | 7 | 7 | 7 |
| Приватні платежі (у т.ч. неформальні) | 21414 | 24911 | 28883 | 33419 |
| У % від загальних витрат на ОЗ | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Офіційна співплата | 68624 | 63484 | 62624 | 66837 |
| У % від загальних витрат на ОЗ | 32 | 25 | 22 | 20 |
| Подушова частка асигнувань на реалізацію програми державних гарантій у сфері охорони здоров'я (тис. грн) | 2,7 | 3,4 | 4,1 | 5,0 |
| Подушова частка асигнувань на реалізацію місцевих програм у сфері охорони здоров'я (тис. грн) | 0,4 | 0,4 | 0,5 | 0,6 |
| Всього подушова частка фінансування з бюджетних джерел (тис. грн) | 20,9 | 3,8 | 4,7 | 5,6 |

Джерело: [2].

душу населення в порівнянні з менш розвиненими країнами (Індія, Єгипет, Мексика тощо).

В Україні фінансування галузі охорони здоров'я здійснюється на 40–50% від потреби. Тому проведення реформ в охороні здоров'я направлених на створення нової, бюджетно-страхової медицини стало життєвою необхідністю. Реформування системи охорони здоров'я України на підставі формування нової моделі вимагає створення відповідної нормативно-правової бази, що визначатиме її організаційно-управлінські засади. Цей процес полягає насамперед у визначенні та законодавчому закріпленні правових норм, що регулюють стосунки між пацієнтами, медичними працівниками та страховиками, у створенні умов і впровадженні механізмів забезпечення якості та доступності медичного обслуговування згідно з наявними ресурсами та очікуваннями пацієнтів.

За прогнозними даними, протягом 2017–2021 рр. очікується стале зростання валового внутрішнього продукту України в середньому на 3,27 відсотка на рік. При цьому очікується продовження скорочення загальної чисельності населення (з 42,4 млн осіб у 2017 р. до 42,1 млн осіб у 2021 р.).

Згідно доказових даних для забезпечення керованості діяльності системи медичного обслуговування та досягнення позитивного впливу на здоров'я населення за рахунок збалансування фінансування профілактики і лікування хвороб на діяльність галузі охорони здоров'я має спрямовуватись не менш ніж 8% від ВВП, причому не менш як 70% цих обсягів повинно покриватися з бюджетних джерел.

Передбачається по мірі розширення можливостей бюджету покривати усе більшу частку витрат на медичне обслуговування населення з бюджетних джерел та збільшити її не менше ніж до 70% у 2021 році. Згідно з проведеними розрахунками, частка витрат за

рахунок офіційної співоплати досягне 20% від загального обсягу витрат галузі у 2021 році (табл. 3).

Розрахунки здійснено за припущення, що фінансування охорони здоров'я з Державного бюджету шляхом закупівлі послуг через єдиного національного замовника буде збільшено протягом 2018–2020 рр. з 31% від загальних витрат на охорону здоров'я у 2017 році будуть збільшені до 63% а з місцевих бюджетів досягнуть 7% і будуть спрямовані на реалізацію місцевих програм в охороні здоров'я у т.ч. на інвестування розвитку закладів охорони здоров'я.

Зазначені економічні механізми дозволять підвищити якість послуг, забезпечити підтримку закладів охорони здоров'я в перехідний період, а також значною мірою здійснити заміщення неформальних платежів бюджетним фінансуванням.

Поряд з вирішенням проблеми фінансування сфери охорони здоров'я країни варто звернути увагу і на капітал закладів охорони здоров'я, а саме: на його формування і використання. Враховуючи особливе ставлення до основного капіталу закладів охорони здоров'я у розвинених зарубіжних країнах, першочергово мають бути здійснені зміни стосовно нього.

Отже, основна цінність національних рахунків охорони здоров'я полягає в можливості проведення моніторингу витрат на охорону здоров'я за всіма учасниками системи та у поєднанні з нефінансовими даними.

Головною умовою для успішного функціонування системи охорони здоров'я варто визначити нормативно-правову базу, що включає комплекс ресурсів, таких як: фінансові, кадрові, матеріально-технічні, управління та керівництво, технології, а основними цінностями: справедливість, солідарність, участь населення та етичний підхід до розвитку системи.

Список використаних джерел

1. Верховна Рада України. Офіційний веб-сайт. Новини [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/index>. — Назва з екрану.
2. Мусій О. С. Фінансово-економічне обґрунтування до проекту Закону України «Про державні фінансові гарантії забезпечення населення необхідною медичною допомогою, лікарськими засобами та послугами системи громадського здоров'я» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=61693&pf35401.
3. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2015 році: Статистичний бюлетень [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Про Державний бюджет України на 2016 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>.
5. Рожкова І. В. Державне регулювання розвитку механізмів фінансування системи охорони здоров'я на засадах суспільної справедливості / І. В. Рожкова // 36. наук. пр. НАДУ. — К. : НАДУ, 2008. — Вип. 2. — С. 224–233.
6. Сайт Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

References

1. Verkhovna Rada of Ukraine. Official website. News. [Electronic resource] — Access mode : <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/index>.
2. Mussi O.S. Financial and economic justification for the draft Law of Ukraine "On State Financial Guarantees to Provide the Population with the Necessary Medical Aid, Medicinal Products and Services of the Public Health System". [Electronic resource]. — Access mode: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=61693&pf35401.
3. National Health Accounts of Ukraine in 2015: Statistical Bulletin / State Statistics Service of Ukraine. [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. About the State Budget of Ukraine for 2016 [Electronic resource]. — Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/>.
5. Rozhkova I. V. State regulation of development of mechanisms for financing health care system on the basis of social justice / I. V. Rozhkova // Sb. sciences NA NA. — K.: NAPA, 2008. — Vip. 2. — pp. 224—233.
6. The site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Мосийчук И. В. Финансирование и экономические механизмы управления системой здравоохранения Украины

В статье рассмотрена система здравоохранения в Украине и ее главный фактор развития. Приведено распределение общих расходов на здравоохранение по источникам финансирования в Украине и по отдельным странам. Раскрыто привлечение средств в сектор здравоохранения. Обоснованно рост частных расходов на здравоохранение, что углубляет финансовые барьеры к медицинской помощи. Определены важный элемент политики в обеспечении деятельности системы здравоохранения и основное обязательное источник финансирования национальной медицинской системы. Описанные стратегические направления развития системы финансирования здравоохранения. Указанные прогнозные объемы расходов на здравоохранение в Украине и основная ценность национальных счетов здравоохранения.

Ключевые слова: система здравоохранения, финансирования, управления здравоохранением, экономический механизм, расходы на здравоохранение.

Mosiichuk I. V. Financing and economic mechanisms of health system management in Ukraine

The article considers the health care system in Ukraine as a component of the social sphere, which plays a key role in ensuring the well-being of the population.

The main factor in the development of the health care system of any country is the indicators of financing and the stability of its sources. Each country determines the ways of their formation at their own discretion, taking into account the political and economic background. The health care system of Ukraine is a complex sphere, which should be based on the principles of effective interaction of many central authorities. The purpose of the work is the assessment of the up-to-date state and the view on the problems of financing and management of the health care system. The main compulsory funding source for the national health care system is the state and local budgets. In general, Ukraine's health care financing system did not undergo the significant changes in 2016, but the unsettling fact is the significant increase in private health care expenditures, which deepens the financial barriers to medical care.

Along with the decision of the problem of financing the health care sector of the country, it is worth paying attention to the capital of health care institutions, namely: its formation and use. Taking into account the special attitude towards the capital of health care institutions in developed foreign countries, changes must be made in them in the first place.

The primary value of national health care accounts is the ability to monitor health care costs for all participants of the system and in combination with non-financial data, such as the level of morbidity and the level of resource consumption.

The mentioned economic mechanisms will allow to improve the quality of services, to provide support to health care institutions in the transition period as well as to perform the significant replacement of the informal payments by budget financing.

Keywords: health care system, financing, health care management, economic mechanism, health care costs.

Стаття надійшла до редколегії 27.11.2017

УДК 336.2

Лариса ПЕРШКО

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент,
доцент кафедри фінансів Університету державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: larisa_pershko@ukr.net*

Юлія ВОЛОШЕНЮК

*магістрантка Університету державної фіскальної служби України
e-mail: yuliasik_vol@ukr.net*

ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто вплив податкових та неподаткових надходжень на формування частини Державного бюджету України. Визначено аналіз джерел формування податкових та неподаткових надходжень, динаміку щомісячних надходжень за 2012–2016 роки, досліджено проблеми формування податкових та неподаткових надходжень, розроблено спеціальні заходи щодо покращення впливу податкових та неподаткових надходжень на формування дохідної частини Державного бюджету України.

Ключові слова: Державний бюджет, доходи державного бюджету, податкові та неподаткові надходження, податки.

Фінансовий стан функціонування держави, її соціально-економічний ріст певною мірою залежать від податкових та неподаткових надходжень, які надходять до державного бюджету. Податкові та неподаткові надходження займають найбільшу частку серед інших методів централізації бюджетних ресурсів та займають головне місце серед інструментів регулювання економіки державою. Вони дійсно точно відображають в якому стані знаходиться національна економіка, зокрема її економічне зростання або спад. Крім цього в структурі доходів бюджету, податки є основним джерелом фінансування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту і соціального забезпечення, економічної діяльності.

Складність економічних відносин, що мають місце у процесі бюджетного забезпечення соціально-економічного розвитку, потребує більшого вивчення характеру та напрямів таких відносин.

Питанням співвідношення та вивченням податкових та неподаткових надходжень займалися такі вчені: В. Левкович, В. Федосов, А. Крисоватий, П. Пашко, Л. Тарангул, В. Анд-

рущенко та інші вчені. Проте, не дивлячись на швидкий характер наукових пошуків та постійне вдосконалення законодавства, окремі аспекти проблеми стосовно співвідношення податкових та неподаткових надходжень вимагають максимально серйозного вивчення.

Ефективне функціонування податкової системи в загальному можливе тоді, коли всі складники діють в системі. Кожен із складників вносить свою значну роль в характеристику цілого. Система податкових надходжень є складною, загальнодоступною системою, на яку впливають внутрішні та зовнішні фактори, тому шляхи вдосконалення податкової системи з метою покращення фіскальної функції податків повинні контролюватись тоді, коли економіка країни знаходиться в нестабільних умовах.

Метою даної статті є обґрунтування впливу податкових та неподаткових надходжень на дохідну частину Державного бюджету України.

Сучасне регулювання податкових відносин відбувається на принципі єдності суб'єктного

складу і серед зобов'язаних осіб виділяються так само державні підприємства як платники податків у випадках, коли у них виникає відповідний податковий обов'язок.

Формування податкових надходжень бюджету – це процес ініціації, адміністрування та акумулювання податків з застосуванням інструментів фіскального тиску. Наслідки застосування механізму мобілізації податкових надходжень та його роль у наповненні доходів зведеного, державного та місцевих бюджетів відображаються на динаміці цих надходжень та їхньої частки у доходах відповідних бюджетів. Податкові надходження займають основне місце у дохідній частині державного бюджету, відображають найбільшу питому вагу у структурі доходів бюджету, що значно впливає на соціально-економічний ріст держави, а також є головним із інструментів державного регулювання економіки [1, 41].

Податкові надходження є важливою умовою розподілу та перерозподілу ВВП. Вони забезпечують основну частку доходів державного бюджету України. Кількість податкових надходжень бюджету визначаються станом економічного розвитку країни, кількістю економічних агентів, їх активністю, які відповідно до положень національного податкового законодавства повинні здійснювати відрахування на користь держави, а також потребами держави щодо перерозподілу внутрішнього валового продукту та фінансового забезпечення реалізації державних програм. За своєю природою податкові вилучення обумовлюють характер утворення податкових надходжень бюджету, формування яких відбувається державою шляхом вилучення час-

тини доходів чи інших активів платників податків на основі реалізації конституційного права на суверенітет в оподаткуванні. Податкові надходження займають провідне місце серед різних методів мобілізації бюджетних ресурсів та інструментів державного регулювання економіки, вони є найбільш точним і об'єктивним відображенням стану національної економіки, її економічного зростання або спаду [2, 527].

Структура неподаткових надходжень – це доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; власні надходження бюджетних установ та інші неподаткові надходження.

Основні проблеми формування неподаткових надходжень: зменшення доходів від власності та підприємницької діяльності до державного бюджету, причиною якого стала відсутність коштів, що перераховуються до бюджету НБУ; зменшення надходженням адміністративних зборів і платежів [3].

За 2014–2016 роки позитивну динаміку вперше показав податок на прибуток підприємств. До державного бюджету надійшло 54,3 млрд грн останнього, що на 19,6 млрд грн, або на 56,3%, більше, ніж 2015 р. Річний плановий показник перевиконано на 11,9%, або на 5,8 млрд грн. Щомісячна динаміка надходжень податку на прибуток підприємств відрізняється від тенденцій 2013–2015 рр. (рис. 1).

Це пов'язано з повною відмовою від застосування авансового механізму сплати податку, за яким розмір податкового зобов'язання визначається з огляду на результати

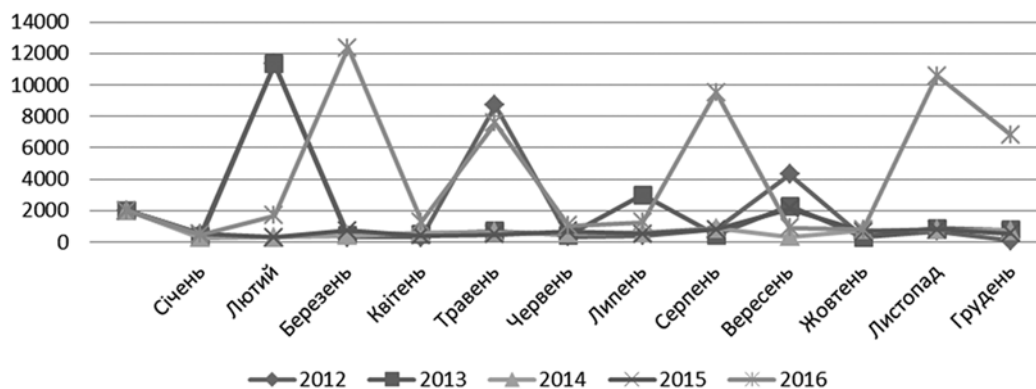


Рис. 1. Динаміка щомісячних надходжень до державного бюджету у 2012–2016 роках

Джерело: сформовано на основі [5].

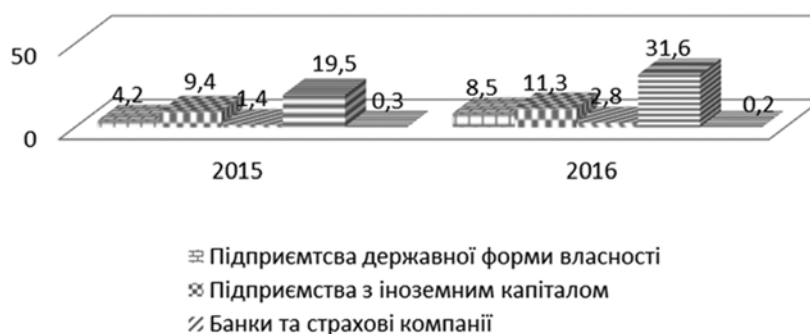


Рис. 2. Надходження податку на прибуток підприємств різних форм власності за 2015–2016 роки
Джерело: сформовано на основі [5].

минулого року і виплачується рівними частинами впродовж року на місячній основі, а остаточний розрахунок відбувається у березні. Перехід на квартальну сплату податку передбачає суттєве збільшення обсягів надходжень у звітні місяці: у березні, травні, серпні, листопаді.

Якщо дивитись надходження податку в його окремих складниках, то бачимо, що приріст відбувся в усіх секторах. Найбільше зростання обсягів надходжень продемонстрували приватні підприємства (12,0 млрд грн, або 61,5%), при тому, що в 2015 р. цей сектор найбільше скоротив відрахування. Підприємства державного сектору, а також фінансові організації (банки та страхові компанії) збільшили сплату податку більш ніж удвічі (рис. 2).

Іншим податком на доходи, що надходить до державного бюджету, став податок на доходи фізичних осіб, його надходження

за результатами року становили 59,8 млрд грн, що на 14,7 млрд грн, або на 32,7%, більше, ніж у 2015 р. Рівень виконання бюджету за цією статтею становить 106,6%. Найважливішою складовою аналізованого податку (33,0 млрд грн) є податок на доходи у вигляді заробітної плати, що складає майже 2/3 всіх надходжень.

П'ята частина надходить до державного бюджету у вигляді військового збору (11,5 млрд грн), введеного у 2014 році як тимчасовий засіб наповнення бюджету у надзвичайних умовах. Також, значну частку складають надходження від оподаткування відсотків (7,6 млрд грн). Порівняно з 2015 роком структура податку на доходи фізичних осіб значно не змінилась (рис. 3).

У 2016 році до державного бюджету надійшло 226,5 млрд грн податку на додану вартість, що на 48,1 млрд грн, або на 26,9%, більше відповідного показника 2015 року.

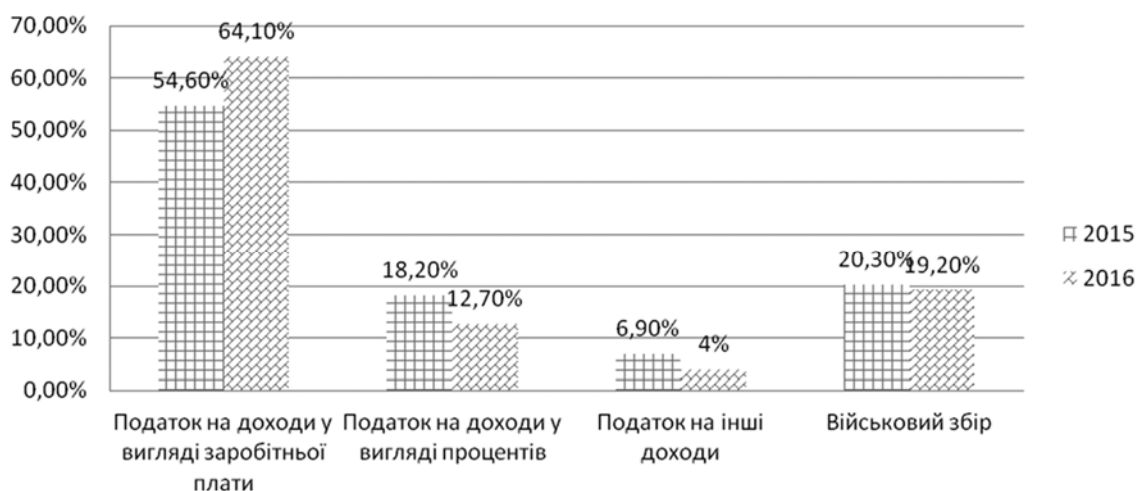


Рис. 3. Доходи фізичних осіб в Україні за 2015–2016 роки

Джерело: сформовано на основі [4].

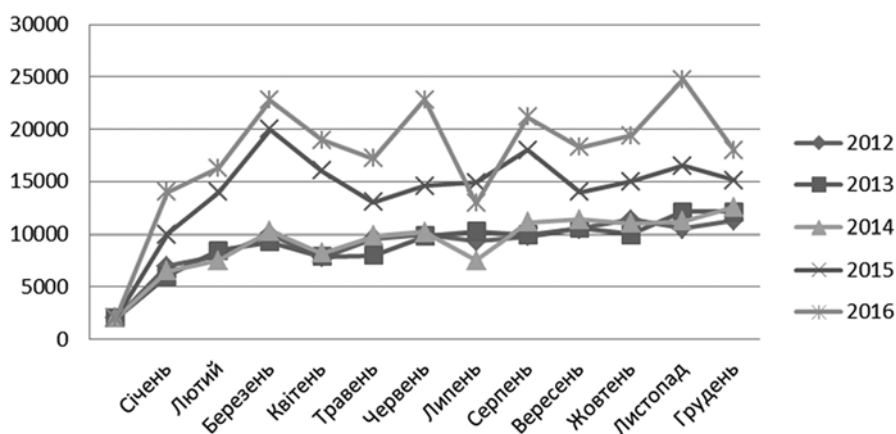


Рис. 4. Динаміка щомісячних надходжень податку на додану вартість до державного бюджету у 2012–2016 роках

Джерело: сформовано на основі [5].

Збільшення відбулось за всіма складовими податку: з вироблених в Україні товарів – на 31,4 млрд грн, або на 29,1%, із ввезених на територію України товарів – на 42,7 млрд грн, або на 30,8%. Збільшився в порівнянні з 2015 роком, також обсяг відшкодованого податку з бюджету – на 26,0 млрд грн, або на 38,0%. Щомісячна динаміка надходжень податку на додану вартість показана на рисунку 4.

Окремо показано групу неподаткових надходжень які складають інші неподаткові надходження, їх питома вага серед неподаткових надходжень зведеного бюджету за період 2012–2016 рр. змінюється від 15,9% до 24,3%. Динаміка абсолютних показників інших неподаткових надходжень до зведеного бюджету України відображається періодом зростання – 2012–2016 роки (з 11,5 млрд грн. до 14,7 млрд грн.) та періодом зменшення надходжень – 2012–2016 рр. (з 14,7 млрд грн. до 11,8 млрд грн.).

До складу інших неподаткових надходжень відносять:

- надходження коштів від реалізації конфіскованого майна;
- надходження суми кредиторської заборгованості підприємства, організацій та установ в яких минув строк позовної давності;
- надходження коштів від реалізації надлишкового озброєння, військової та спеціальної техніки, іншого майна Збройних Сил України, утворених згідно з законодавством військових формувань і правоохоронних органів;
- інші надходження, портовий збір;

- доходи від операцій з кредитування та надання гарантій;
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електро- та теплоенергію;
- додаткові збори на виплату пенсій;
- збір у вигляді надбавок до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності [3].

Однак окрім розглянутих доходів від підприємницької діяльності держави та від державних майна, угідь і послуг, є окрема група надходжень, які визначають як супутні доходи бюджету. До них відносять штрафні санкції та адміністративні стягнення. Вони створюються як засоби фінансового впливу на порушників чинного, у тому числі і фінансового законодавства. Їх надходження до бюджету пов'язане з тим, що при розрахуванні відповідних санкцій держава визначає їх спрямування в бюджет (окремі види штрафних платежів можуть надходити в інші фонди чи окремим суб'єктам). Питома вага адміністративних зборів та платежів у структурі неподаткових надходжень зведеного бюджету є незначною. Аналіз динаміки мобілізації неподаткових надходжень до зведеного, державного та місцевих бюджетів України показав, що лівова частка усіх неподаткових надходжень зведеного бюджету зосереджується у Державному бюджеті, тоді як у місцевих бюджетах залишаються мізерні суми [6, 219].

Водночас, слід зазначити, що неподаткові надходження входять до складу власних доходів місцевих бюджетів та їх обсяг впливає на фінансову незалежність органів місцевого самоврядування. Науковці, політичні діячі, економісти, виконуючи аналіз зростаючої

ролі неподаткових надходжень зведеного бюджету, супроводжуються тим, що це негативне явище, в якому відображається недостатній рівень розвитку системи оподаткування, розвиток тіньового сектора економіки, наявність корупційних схем ухилення від сплати податків і зборів, низьку якість роботи органів державної податкової служби та інше.

На думку експертів, в період економічного спаду держави та її фінансово-економічної кризи з метою подолання її негативних наслідків питання наповнення державного бюджету залишається як завжди актуальним. Тому у цій ситуації неподаткові надходження до бюджету та можливі резерви їх зростання стануть додатковим фінансовим джерелом забезпечення виконання державою своїх функцій [7, 56].

Таким чином, неподаткові надходження відображають сукупність розподільчих відносин примусового, обов'язкового характеру, які виникають між державою та юридичними і фізичними особами з приводу формування централізованих фондів грошових коштів із застосуванням неподаткового механізму мобілізації платежів з метою подальшого їх використання для задоволення суспільних потреб. Неподаткові надходження мають багато ознак, притаманних податковим надходженням. Такі як: обов'язковість, примусовість сплати, фіскальний характер платежів.

Характерною ознакою цих надходжень є те, що [8, 46]:

1. Неподатковим платежам притаманний еквівалентний характер відносин між платниками і державою;
2. Специфічні прийоми і методи нарахування і сплати платежів відмінні від податкових.

Список використаних джерел

1. Левкович В. Поняття і правова природа неподаткових надходжень / В. Левкович // Фінанси України. — 2014. — № 10. — С. 41.
2. Орлюк О. П. Фінансове право: навч. посіб. / О. П. Орлюк. — К.: Юрінком Інтер, 2013. — 527 с.
3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>. — Стаття 9.
4. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
5. Рахункова палата України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>.
6. Даньків В. Й. Роль бюджету у соціально-економічному розвитку держави [Текст] / В. Й. Даньків, М. М. Галас // Науковий вісник Ужгородського університету. — Ужгород: УжНУ, 2016. — Вип. 3 (40). — С. 219.
7. Зайчикова В. В. Удосконалення бюджетного законодавства в контексті європейського досвіду скорочення дефіциту бюджету / В. В. Зайчикова // Фінанси України. — 2015. — № 5. — С. 56.
8. Іванов С., Ковальчук А. Основні принципи та напрями удосконалення податкової системи України: методологічний аспект // Банківська справа. — 2014. — № 4. — С. 46.

- зважаючи на важливу та постійно збільшуючи частку неподаткових надходжень у структурі доходів державного бюджету України, а також на необхідність забезпечення виконання своїх функцій державою й органами місцевого самоврядування в умовах постійної недостачі бюджетних ресурсів, значення неподаткових платежів та їх використання в якості збалансування бюджету в найближчій перспективі зростатиме.
- в сучасних умовах найефективнішими резервами зростання неподаткових надходжень бюджету мають бути доходи від власності та підприємницької діяльності в частині сприяння зростанню прибутку (доходу) державних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до бюджету, а також зростання власних надходжень бюджетних установ.

Дослідження проблем формування дохідної частини Державного бюджету України та пошуку резервів їх зростання викликає інтерес, в першу чергу тому, що бюджет характеризує економічний рівень розвитку країни, тому завдяки ефективному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічно-соціальна стабільність та достатній життєвий рівень населення. За рахунок податків у дохідній частині державного бюджету України формується більша частина доходів держави, що дає можливість фінансувати програми соціального захисту населення, соціальні та культурні заходи, науку та державні капітальні вкладення у розвиток галузей і структурну перебудову економіки. Отже, податкові та неподаткові надходження є найважливішими категоріями для бюджетної системи в цілому та для дохідної бази державного бюджету, оскільки вони є основними джерелами формування дохідної частини бюджету.

References

1. Levkovych V. Poniattia i pravova pryroda nepodatkovykh nadkhodzen / V. Levkovych // Finansy Ukrainy. — 2014. — № 10. — S. 41.
2. Orliuk O. P. Finansove pravo: navch. posib. / O. P. Orliuk. — K. : Yurinkom Inter, 2013. — S. 527.
3. Biudzhetni kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Ofitsiinyi sait. — Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua>. — Stattia 9.
4. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Ofitsiinyi sait. — Rezhym dostupu: <http://www.treasury.gov.ua>.
5. Rakhunkova palata Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Ofitsiinyi sait. — Rezhym dostupu: <http://www.ac-rada.gov.ua>.
6. Dankiv V. Y. Rol biudzhetu u sotsialno-ekonomichnomu rozvytku derzhavy [Tekst] / V. Y. Dankiv, M. M. Halas // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. — Uzhhorod : UzhNU, 2016. — Vyp. 3(40). — S. 219.
7. Zaichykova V. V. Udoskonalennia biudzhethnoho zakonodavstva v konteksti yevropeiskoho dosvidu skorochennia defitsytu biudzhetu / V. V. Zaichykova // Finansy Ukrainy. — 2015. — № 5. — S. 56.
8. Ivanov S., Kovalchuk A. Osnovni pryntsypy ta napriamy vdoskonalennia podatkovoï systemy Ukrainy: metodolohichni aspekt// Bankivska sprava. — 2014. — № 4. — S. 46.

Першко Л. О., Волошенюк Ю. П. Формирование доходной части государственного бюджета Украины в современных условиях

В статье рассмотрено влияние налоговых и неналоговых поступлений на формирование части Государственного бюджета Украины. Определены источники формирования налоговых и неналоговых поступлений, динамику ежемесячных поступлений за 2012–2016 годы, исследованы проблемы формирования налоговых и неналоговых поступлений, разработаны специальные меры по улучшению влияния налоговых и неналоговых поступлений на формирование доходной части Государственного бюджета Украины.

Ключевые слова: Государственный бюджет, доходы государственного бюджета, налоговые и неналоговые поступления, налоги.

Pershko L., Voloshenyuk Yu. Formation of the Income State Budget of Ukraine in Current Conditions

In article, the effect of tax and non-tax revenues on forming part of the State Budget of Ukraine is considered. The analysis of sources of formation of tax and non-tax revenues, the dynamics of monthly revenues for 2012–2016, the problems of formation of tax and non-tax revenues has been explored, special measures have been developed to improve the impact of tax and non-tax revenues on the formation of the revenue part of the State Budget of Ukraine.

Key words: State budget, state budget revenues, tax and non-tax revenues, taxes.

Стаття надійшла до редколегії 26.11.2017

УДК 336.012.23: 330.88

Сервер САДИКОВ

аспірант кафедри фінансові ринки

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана,

м. Київ, Україна

e-mail: server.sadykov@gmail.com

ЕВОЛЮЦІЯ ГІПОТЕЗ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

У статті розглянуто трансформацію в часі наукових підходів, теорій та гіпотез щодо організаційних і функціональних особливостей та характеристик фінансових ринків. Автор здійснив аналіз наукової літератури у напрямку аналізу фінансових ринків, визначення їх характеристик та особливостей функціонування, а також теоретичних засад прогнозування динаміки фінансово-часових рядів.

Ключові слова: фінансовий ринок, теорія індексного аналізу, теорія фінансових спекуляцій, гіпотеза ефективного ринку, теорія випадкових блукань, гіпотеза фрактального ринку, теорія рефлексивності, гіпотеза адаптивного ринку, теорія поведінкових фінансів, гіпотеза когерентного ринку.

У сучасному світі фінансові ринки є одним з найбільших та найважливіших секторів економіки як у розвинених країнах, так і тих, що розвиваються. В умовах комп'ютеризації, коли науковці, аналітики та інвестори мають можливість обробити надзвичайно великі обсяги інформації за короткий проміжок часу, та глобалізації, коли інституційні та приватні інвестори мають можливість вкладати грошові кошти в будь які активи в будь якій країні по всьому світу, методологія інвестування набуває ще більшої актуальності та потребує нових наукових розробок.

Аналіз наукових джерел показав, що вагомий внесок у дослідження теоретичних та прикладних аспектів щодо аналізу фінансових ринків внесли Луї Башельє, Чарльз Доу, Юджин Фама, Бенуа Мандельброт, Данієл Канеман, Амос Тверські, Ричард Талер, Роберт Шиллер, Джордж Сорос, Ендрю Ло, Тоніс Веге, тощо. В Україні проблематикою аналізу фінансових ринків займалися такі вчені, як Вітлінський В. В., Пересада А. А., Примостка Л. О., Шеремет О. А., Крупка І. М. та інші.

Метою даного дослідження є визначення теоретичних засад щодо функціонування фінансових ринків та простеження історичної трансформації та еволюції наукових теорій, гіпотез та підходів, які стосуються фінансових ринків, а також пошук науково-практичних рішень щодо можливостей інвесту-

вання на фінансових ринках у світовій науковій літературі.

Питання прогнозування динаміки цін на фінансових ринках, яка є похідною від питання організаційних та функціональних особливостей і характеристик фінансових ринків, є надзвичайно цікавим та актуальним для інституціональних та приватних учасників фінансових ринків, оскільки вірне розуміння напрямку зміни цін на фінансових ринках надасть певні переваги при купівлі-продажу фінансових активів та максимізує торговельні прибутки торговців (трейдерів). Науковий пошук правил, згідно яких функціонують фінансові ринки та рухаються ціни, почався разом з виникненням фінансових ринків і триває досі, обростаючи новими теоріями, гіпотезами, дослідженнями, тощо.

Так, засновником сучасного технічного аналізу фінансових ринків вважають Чарльза Доу, одного з засновників компанії Dow-Jones та першого редактора газети Wall Street Journal. Розроблена ним Теорія індексного аналізу призначалася для аналізу загальноринкових тенденцій – Доу вважав, що «в середніх величинах відображається все». В своїй теорії Доу класифікував різні за строковістю види тенденцій: короткострокові коливання; середньострокові тенденції (від двох тижнів до декількох місяців); довгострокові фундаментальні тенденції (від декількох місяців до

декількох років). Крім того, Доу також дав визначення поняття тенденції (тренду), яке використовується і сьогодні: при висхідному (низхідному) тренді, кожний наступний пік і кожен спад повинен бути вище (нижче) попереднього. Ще одним досягненням теорії Доу, яке з різними доробками використовується і в наш час, було визначення внутрішньої структури тенденції (тренду), яке за Доу складається з трьох фаз: фази накопичення, фази участі і фази реалізації. Таким чином Теорія Доу надала трейдерам та інвесторам інструментарій, з яким можна було прогнозувати майбутній рух цін за допомогою аналізу їх попередньої динаміки (історії цін) [1, 25–26].

Пізніше наукове критичне мислення дійшло до думки, що постійно вірне прогнозування руху цін на фінансових ринках (у тому числі валютному) є неможливим через занадто велику кількість факторів, що вимагають врахування та аналізу. Перший крок в цьому напрямку був зроблений видатним французьким фінансистом Луї Башельє, який у своїй книзі «Теорія спекуляцій» (1900 р.) виклав Теорію фінансових спекуляцій. Л.Башельє провів аналогію між розсіюванням, або дифузією, тепла в речовині і коливаннями вартості цінних паперів і зробив висновок, що обидва ці процеси неможливо точно передбачити. Як рух найменших часток матерії, так і безліч факторів і діяльність окремих людей на ринках неможливо виділити, описати та проаналізувати їх взаємодію, це занадто заплутано і складно. Тим не менш робота Башельє також стверджує, що абстрагувавшись від дрібних деталей, можна математично оцінити ймовірність появи їх ринкових коливань. Ще одним досягненням робіт Башельє стало використання теоретичної кривої Гауса (нормального розподілу) для аналізу фінансових ринків та адаптація формул розсіювання тепла до обчислення ймовірностей руху цін облігацій (методика «розсіювання ймовірностей») [1, 12–14].

Ідеї Башельє щодо дії фактору випадковості при формуванні ринкових цін на фінансові активи та відсутності залежності між змінами цін у різні моменти часу у короткостроковій перспективі набули подальшого розвитку у гіпотезі ефективного ринку аме-

риканського економіста Юджина Фама, яка вперше була викладена у статті «Ефективні ринки капіталу: теорія і практика» у 1965 році. Згідно з цією теорією ефективний ринок – це ринок, який ефективно обробляє увесь масив існуючої щодо фінансових інструментів інформації та миттєво відображає її у ціні. Учасники ринку при цьому виступають раціональними агентами, які з метою отримання прибутку відразу відображають в цінах нову інформацію через ціну, за якою вони готові укласти угоду, а тому ринкові ціни є справедливим відображенням вартості активу в будь-який проміжок часу. Саме через раціональність поведінки інвесторів ціни на ефективному ринку завжди відповідають фундаментальним факторам, що впливають на ціноутворення, а короткострокові рухи цін підпорядковані випадковому блуканню [1, 16–18].

Слід зазначити, що на основі гіпотези ефективного ринку було створено багато економічних моделей, якими користувались і користуються інституційні інвестори по всьому світу. Це, наприклад, модель оцінки капітальних активів Уільяма Шарпа та модель ціноутворення опціонів Фішера Блека та Майрона Скоулза. Теорія портфельних інвестицій Гаррі Марковіца, яка пропонує методи диверсифікації інвестиційного портфелю з метою контролю ризику, хоча й була запропонована у 1952 р., проте теж має в основі твердження про випадковість та серійну незалежність зміни цін на фінансових ринках, тобто неможливості прогнозувати майбутній рух цін та обіграти ринок. Ми не вказуємо ці наукові розробки окремо, оскільки вони мають за мету пояснити яким чином слід діяти учасникам ринку в умовах ефективного ринку, аніж пояснити функціональні особливості фінансових ринків.

Продовженням ідей гіпотези ефективного ринку стала Теорія випадкових блукань, яка набула популярності завдяки книзі Бертона Малкієла «Випадкова прогулянка по Волл-Стріт» (1973). Згідно з цією теорією рух цін на фінансові активи є випадковим та непередбачуваним, а ймовірнісний розподіл приблизно нормальним (гаусівським), тобто розподіл результатів торгівлі має середню величину та дисперсію. Теорія випадкових

блукань заперечує, що прогнозування цін фінансових активів є можливим, оскільки зміни цін є серійно незалежними і випадковими (а тому рух ціни в минулому не може використовуватись у прогнозуванні майбутніх рухів, і через це не діє технічний аналіз ринку), а фундаментальні фактори – задалегідь оцінені та враховані в ціні раціональними інвесторами. Таким чином Теорія випадкових блукань стверджує, що купівля-продаж фінансових активів у спробі «обіграти ринок» не дасть результату, що стабільно перевищуватиме середні результати інших інвесторів (тобто біржові індекси, наприклад). У своїй книзі Бертон Малкіел каже, що «мавпа з зав'язаними очима, що метатиме дартс на сторінки фінансової газети, зможе обрати портфоліо, яке заробить так само добре, як і портфоліо, ретельно відібране експертами» [4].

Звичайно, що така амбіційна гіпотеза, як гіпотеза ефективного ринку, отримала й багато опонентів. Найвпливовішим з них ми вважаємо Теорію поведінкових фінансів, основні положення якої Даніел Канеман та Амос Тверські вперше виклали у книзі «Прийняття рішень в умовах невизначеності: евристики та упередження» у 1974 році. Теорія поведінкових фінансів критикує один з основних постулатів, який дозволяє гіпотезі ефективного ринку стверджувати, що ринкові ціни в будь який момент часу є справедливими, а саме раціональність учасників ринку. Згідно цієї теорії в умовах невизначеності, при наявності чуток, суперечливих фактів, постійної зміни ситуації та невизначеності навколишнього світу, інвестори частіше нездатні приймати оптимальні рішення, аномальна з точки зору раціональної моделі поведінка в реальному світі часто є нормальною, а раціональне прийняття рішень слід вважати винятком [1, 9–11]. Іншими словами Теорія поведінкових фінансів стверджує, що реальність суттєво відрізняється від ідеалізованого світу, для якого гіпотеза ефективного ринку та модель оцінки капітальних активів є справедливими, саме через людський фактор. Проте сам Даніел Канеман також заперечує, що метою його робіт є доказ ірраціональності людського роду. Сам Канеман таким чином розкриває головний постулат його теорії:

«Недолік раціональної моделі полягає в тому, що ... для її втілення необхідний розум. Однак де взяти такий розум, який відповідає цій моделі? Кожен з нас повинен знати і розуміти все, повністю і миттєво». Один з перших послідовників Теорії поведінкових фінансів, професор біхевіоризму та економіки в Школі бізнесу Чиказького університету Ричард Талер, який, до речі, нещодавно став лауреатом Нобелівської премії з економіки 2017 року, висловив ту саму думку радикальніше: «Люди зовсім не закінчені ідіоти, але вони і не гіперраціональні машини». Індивідуальні та спільні роботи Канемана та Тверські містять значний перелік фактів, ідей і самоочевидних постулатів людської поведінки в процесі прийняття рішень, який суперечить гіпотезі ефективного ринку [2, 22–26]. Між тим, Теорія поведінкових фінансів також не дає відповіді на питання, як перемогти ринок, а просто вказує на те, що людська психологія безпосередньо впливає на ринкові ціни та їхній рух.

У 1982 році вийшла в світ книга «Фрактальна геометрія природи» Бенуа Мандельброта, в якій автор виклав теорію фрактального аналізу. Термін «фрактал» відображає ламаний, фрагментарний, іррегулярний характер об'єктів. За теорією Б. Мандельброта за допомогою таких фракталів, які є структурними частинами, що подібні цілому, можливо описувати природні об'єкти. Тобто фрактал представляє собою особливий зв'язок між цілим та його частинами: ціле можна розкласти на окремі частини, але кожна з них буде повторювати ціле. На основі створеної Б. Мандельбротом теорії згодом була розроблена гіпотеза фрактального ринку, яка стверджує, що ціни відображають комбінації короткострокової технічної торгівлі та довгострокової фундаментальної оцінки, а на ринку присутні трейдери та інвестори з різними інвестиційними горизонтами, і це є причиною стабільності та ліквідності ринку. Згідно цієї гіпотези учасники ринку з різними інвестиційними горизонтами можуть по-різному оцінювати інформацію, а в певний окремий проміжок часу ринкові ціни відображають не всю наявну інформацію, а тільки ту, що важлива для певного горизонту. Інвестиційні горизонти учасників ринку можуть змінюватись під

час отримання та оцінки нової інформації, і через це ринок час від часу може ставати нестабільним. У 2006 році Б. Мандельброт та Р. Хадсон виклали основні положення гіпотези фрактального ринку у книзі «(Не)слухняні ринки: фрактальна революція у фінансах» [1, 65–68].

У 1987 році всесвітньовідомий трейдер, інвестор та громадський діяч Джордж Сорос у власній книзі «Алхімія фінансів» виклав Теорію рефлексивності, яка стверджує, що на фінансових ринках існує двосторонній зв'язок між усіма його учасниками. Рефлексивність за Соросом – це така взаємодія між ситуацією на ринку та поглядами учасників ринку, які обидва є залежними змінними, де первинна зміна прискорює настання подальших змін як у самій ситуації, так і у поглядах учасників. Через виконання рекурсивних когнітивної (прагнення зрозуміти ринкову ситуацію) та впливаючої (прагнення підлаштувати реальність під свої бажання) функцій учасники ринку призводять не до рівноваги, а до постійного процесу змін, що ніколи не закінчується. За допомогою своєї теорії Сорос обґрунтовує, що процес формування ціни, якщо не завжди, то в більшості випадків обумовлений рефлексивними реакціями його учасників, тобто пануючими уявленнями або думками про майбутній напрямок руху цін [1, 35–36]. Завдяки теорії рефлексивності Дж. Сороса науковий світ звернув більшу увагу на те, як учасники ринку та їх розуміння ситуації змінюють ситуацію на ринку та сам ринок, і навпаки.

У 1990 році Тоніс Веґе запропонував гіпотезу когерентного ринку, основу якої становила теорія соціальної імітації (яка, в свою чергу, з'явилась завдяки фізичній моделі Ізінґа), згідно якої індивідууми діють незалежно одне від одного, проте за певних умов мислення тих самих індивідуумів поляризується та індивідуальне раціональне мислення змінюється на «групову свідомість». Гіпотеза когерентного ринку стверджує, що рух цін на фінансових ринках відбувається через (1) фундаментальні або економічні умови навколишнього середовища; (2) «групову свідомість» ринку, або специфічні ринкові настрої учасників ринку. А оскільки стан та комбінації вищезазначених двох чинників мінливі, Веґе

зробив припущення, що стан ринку теж змінюється. Таким чином, за думкою Т. Веґе фінансовий ринок може бути:

1. Ефективним, тобто відповідним випадковому блуканню, де інвестори діють незалежно один від одного;
2. Перехідним, коли поступово створюються певні ринкові настрої;
3. Хаотичним, коли настрої інвесторів швидко поширюються у груповій свідомості, але фундаментальні умови нейтральні або невизначені;
4. Когерентним, коли сильні позитивні (негативні) фундаментальні чинники в комбінації з сильними інвесторськими настроями можуть породжувати висхідний (нисхідний) тренд [8].

Незважаючи на недостатність емпіричних даних на підтримку цієї гіпотези, ми вважаємо теорію Т. Веґе перспективною, оскільки вона охоплює найрізноманітніші можливі стани розвитку ринкових процесів.

Іншим теоретичним дослідженням, що шукає альтернативну гіпотезі ефективного ринку організаційну форму фінансового ринку, стала гіпотеза адаптивного ринку, яку Ендрю Ло виклав у книзі «Невипадкова прогулянка по Волл-Стріт» в 1999 році, написану у співавторстві з Крейгом МакКінґлі. Згідно цієї гіпотези стан фінансового ринку та цінова динаміка визначаються не випадковими коливаннями, а діями конкуруючих між собою учасників, які постійно пристосовуються до ринкових змін та самі змінюються у часі. Для пояснення того, яким чином відбувається пристосування до ринкових змін, Ло використав підхід дарвінівської теорії еволюції та природного відбору: розвиток учасників відбувається шляхом проб та помилок, а тим, кому не вдалось пристосуватися, доводиться залишити (зникнути) фінансовий ринок [1, 68–70].

Отже, підсумовуючи викладені вище наукові розробки, для наочності можемо скласти таку хронологічну таблицю (табл.1):

Як ми бачимо з наукових теорій, гіпотез і досліджень, викладених вище, проблематика можливості та методології прогнозування цін на фінансових ринках є досі відкритою та дискусійною, а отже вищезазначені питання залишаються актуальними як для науковців, так і для індивідуальних та інституційних учасників фінансового ринку.

Таблиця 1

| Назва наукового дослідження та роки висунення | Автор(и) | Сутність |
|---|---|---|
| Теорія індексного аналізу (теорія Доу), 1880–1910 рр. | Чарльз Доу, дороблено Уільямом Гамильтоном, Робертом Рі та Джорджем Шефером після смерті Ч. Доу | Динаміка руху цін на фінансових ринках підпорядковується певним правилам: 1. Тенденції можуть бути короткостроковими, середньостроковими та довгостроковими; 2. При висхідному (низхідному) тренді, кожний наступний пік і кожен спад повинен бути вище (нижче) попереднього; 3. Внутрішня структура тенденції складається з трьох фаз: фази накопичення, фази участі і фази реалізації |
| Теорія фінансових спекуляцій, 1900 рр. | Луї Башельє | Рух цін на фінансових ринках є непередбачуваним через занадто велику кількість факторів, що вимагають врахування та аналізу; ринкові цінові коливання відповідають нормальному (гаусівському) розподілу |
| Модель (теорія) випадкових блукань, 1953 р. | Морис Кендалл, популяризував Бертон Малкіел (1973) | Рух цін на фінансові активи є випадковим та непередбачуваним (зміни цін – серійно незалежними), а тому у довгостроковому періоді спроби «обіграти ринок» не дадуть результатів вище середньо ринкових |
| Гіпотеза ефективного ринку, 1965 рр. | Юджин Фама | В будь який момент часу ціна на фінансовому ринку є справедливою, тому що відображає всю доступну інформацію |
| Теорія поведінкових фінансів, 1974 р. | Даніел Канеман, Амос Тверські | Ринки не є ефективними через обмежену раціональність учасників ринку. «Люди зовсім не закінчені ідіоти, але вони і не гіперраціональні машини» (Р. Талер) |
| Гіпотеза фрактального ринку, 1982 р. | Бенуа Мандельброт | В будь який конкретний момент фінансовий ринок відображає не всю доступну інформацію, а тільки ту, що важлива для певного інвестиційного горизонту |
| Теорія рефлексивності, 1987 р. | Джордж Сорос | Процес формування ціни на фінансових ринках в більшості випадків обумовлений рефлексивними реакціями його учасників, тобто пануючими уявленнями або думками про майбутній напрямок руху цін |
| Гіпотеза когерентного ринку, 1990 р. | Тоніс Веге | В різні моменти часу стан фінансових ринків змінюється (ефективні, перехідні, хаотичні, когерентні), відображаючи зміни у групових настроях інвесторів |
| Гіпотеза адаптивного ринку, 1999 р. | Ендрю Ло | Стан фінансового ринку та цінова динаміка визначаються діями конкуруючих між собою учасників, які постійно пристосовуються до ринкових змін та самі змінюються у часі |

Джерело: складено автором.

Список використаних джерел

1. Енциклопедія фінансових ідей [Текст] / [голов. ред. В. В. Фещенко ; уклад. Н. Л. Гузей та ін.]. — К. : Укр. агентство фін. розвитку, 2012. — 440 с.
2. Бернштейн, Питер. Фундаментальные идеи финансового мира. Эволюция [Текст] / Питер Бернштейн ; пер. с англ. [В. Ионова, А. Зотагина, В. Ибрагимова]. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. — 247 с.
3. Сорос, Джордж. Алхимия финансов; Рынок: как читать его мысли [Текст] : пер. с англ. / Д. Сорос ; Вступ. слово П. Т. Джоунс. — М. : Инфра-М, 1996. — 416 с.
4. Бертон Г. Малкиел. Случайная прогулка по Уолл-стрит; [Текст] пер. с англ. / Сергей Борич ; Издательство «Попурри», 2006. — 512 с.
5. Канеман, Даниель. Принятие решений в неопределенности [Текст] : Правила и предубеждения : пер. с англ. / Даниель Канеман, Пауль Словик, Амос Тверски ; под ред. Г. В. Суходольского. — Харьков : Гуманитарный центр, 2005. — 630 с.
6. Мандельброт, Бенуа. (Не)слухняні ринки: фрактальна революція у фінансах — пров. з англ. — М. : Видавничий дім «Вільямс», 2006.
7. Andrew W. Lo, A. Craig MacKinlay. A Non-Random Walk Down Wall Street. Princeton University Press, 2012 — 448 с.
8. Vaga, Tonis. The Coherent Market Hypothesis. — Financial Analysts Journal, November-December 1990.
9. Fama, Eugene F., 1965, The Behavior of Stock Market Prices, Journal of Business 38, 34–105.

References

1. Encyclopedia of financial ideas [in Ukrainian] / [editor in chief V. V. Feschenko; prepared by N. L. Guzey and others]. — Kyiv : Ukrainian agency of financial development, 2012. — 440 p.
2. Bernstein, Peter. Capital ideas of financial world. Evolution [in Russian] / Peter Bernstein; translated from English by V. Ionova, A. Zotagina, V. Ibragimova]. — Moscow : Alpina Business Books, 2009. — 247 p.
3. Soros, George. Alchemy of finance; Market: how to read its mind [in Russian] : translated from English / G. Soros; Introduction by P. T. Jones. — Moscow : Infra-M, 1996. — 416 p.
4. Bertion G. Malkiel. Random Walk down the Wall Street; [in Russian] translated from English / Sergey Borich; Publishing house «Popurri», 2006. — 512 p.
5. Cahneman, Daniel. Making decisions under uncertainty: Rules and superstitions [in Russian]: translated from English / Daniel Cahneman, Paul Slovik, Amos Tverski; edited by G. V. Sukhodolskyi. — Kharkov: Humanitarian center, 2005. — 630 p.
6. Mandelbrot, Benoit. (Non)obedient markets: fractal revolution in finance — translated from English — Moscow.: Publishing house «Williams», 2006.
7. Andrew W. Lo, A. Craig MacKinlay. A Non-Random Walk Down Wall Street. Princeton University Press, 2012 — 448 с.
8. Vaga, Tonis. The Coherent Market Hypothesis. — Financial Analysts Journal, November-December 1990.
9. Fama, Eugene F., 1965, The Behavior of Stock Market Prices, Journal of Business 38, 34–105.

Садыков С. Р. Эволюция гипотез финансового рынка

В статье рассмотрена трансформация во времени научных подходов, теорий и гипотез про организационные и функциональные особенности и характеристики финансовых рынков. Автор осуществил анализ научной литературы по направлению анализа финансовых рынков, определения их характеристик и особенностей функционирования, а также теоретических основ прогнозирования динамики финансово-временных рядов.

Ключевые слова: финансовый рынок, теория индексного анализа, теория финансовых спекуляций, гипотеза эффективного рынка, теория случайных блужданий, гипотеза фрактального рынка, теория рефлексивности, гипотеза адаптивного рынка, теория поведенческих финансов, гипотеза когерентного рынка.

Sadykov S. Evolution of financial market hypotheses

In this article author investigates the transformation in time of scientific approaches, theories and hypotheses concerning organizational and functional features and characteristics of financial markets. The author has carried out an analysis of the scientific literature in the direction of financial markets analysis, definition of its characteristics and functioning features, and the theoretical bases of forecasting the dynamics of financial time series. In the article the historical development of scientific theories, hypotheses and researches in the field of financial markets are explained starting from the Dow theory in early 20th century and up to the adaptive market hypothesis by Andrew Lo in 1999. Scientific researches are described with their main ideas, reflecting their approaches to organizational and functional features and characteristics of financial markets, the possibility and methodology of forecasting the asset prices and main factors which move the markets. The results were integrated into chronological table with timeline, which demonstrates the evolution of scientific ideas on financial markets. The author concludes that considering scientific theories, hypotheses and researches in the field of financial markets, the problems of possibility and methodology of asset price forecasting on financial markets is still open for discussions and disputes, so that this question is still actual for scientists, private and institutional investors and other market participants.

Key words: financial market, the Dow theory, the theory of speculation, the efficient market hypothesis, the random walk theory, the fractal markets theory, the concept of reflexivity, the adaptive market hypothesis, the behavioral finance, the coherent market hypothesis.

Стаття надійшла до редколегії 22.11.2017

УДК 330.366

Віталій СЕРЖАНОВ

кандидат економічних наук, доцент,
декан економічного факультету Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна
e-mail: shkirka2002@ukr.net

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

У статті встановлено, що за найгострішої потреби в інвестиціях і наявності значних вільних фінансових ресурсів немає умов для їх прибуткового використання. Визначено, що для здійснення сталого та рівноважного розвитку національної економіки, що відповідає цілям розвитку України в рамках глобалізаційних процесів, її інвестиційна політика повинна бути спрямована на формування та ефективне використання інвестиційного потенціалу. Доведено, що побудову дієвої і ефективно економіки неможливо здійснити, дотримуючись сформованої на даний момент експортно-сировинної моделі економічного розвитку.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, потенціал, державне регулювання, оцінювання, ефективність.

Попередні два десятиліття економічних трансформацій не сприяли розвитку інвестиційної активності в нашій країні. На жаль, державна інвестиційна політика зводилася до досягнення нагальних та короткострокових інтересів фіскального характеру, а не до вирішення довгострокових завдань модернізаційної перебудови та перетворення економіки. Дані питання ускладнилися внутрішніми воєнними конфліктами, відстоюванням територіальної цілісності та зміщенням пріоритетів.

Серед українських учених, які внесли свій вклад в дослідження розвитку національної економіки, її потенціалу впливу державного втручання в економічні процеси присвячено праці відомих вітчизняних учених: В. Гейця, С. Єрохіна, М. Єрмошенка, А. Пересади, І. Штулер та ін. Також в вітчизняних економічних дослідженнях активно розглядаються проблеми, що стосуються інвестицій, формування інвестиційної політики держави, інструментарію та механізму впливу інвестицій на економічний розвиток країни. Серед більшості науковців варто виділити дослідження: І. Бланка, С. Ілляшенка, М. Денисенка, А. Музиченка та інших.

Постановка завдання полягає в тому, що в умовах глобалізації першочерговим є вирі-

шення завдань рівноважного економічного розвитку національних економік та своєчасного реагування на внутрішні політичні та економічні потрясіння. Вирішальну роль у формуванні національної інвестиційної політики відіграє аналіз інвестиційного потенціалу національної економіки. Дана проблематика без чіткого визначення пріоритетів втрачає конкретність та цілеспрямованість в досягненні поставленої мети.

Мета статті полягає у аналізі інвестиційного потенціалу національної економіки та дослідженні ефективності його використання.

Один з аспектів інвестиційної ситуації, що склалася в країні можна охарактеризувати як ситуація «інвестиційної пастки» – за найгострішої потреби в інвестиціях і наявності значних вільних фінансових ресурсів немає умов для їх прибуткового використання.

Для України в даний час характерний розрив в ланцюжку «заощадження – інвестиції», що є серйозною проблемою для всієї національної економіки. За останні п'ять років відбулися значні коливання в інвестиціях, що були залучені в національну економіку з іноземних джерел. Динаміка та суми прямих іноземних інвестицій в Україну за період 2011–2016 роки наведена на рис. 1.

Сума залучених в 2016 прямих іноземних інвестицій становила майже 45 млрд дол. США. В українську економіку в 2015 році було залучено найменшу суму за період 2011–2016 роки в розмірі 43 371 млн дол. США, тобто сума залучених інвестицій зросла на 3,27% і становила 44 790,7 млрд дол. США. У 2013 році українська економіка отримала найбільшу суму іноземних інвестицій в порівнянні за останні 5 років – 58 156,9 млрд дол. США. За 2011–2013 роки відбувалося зростання сум надходжень від прямих іноземних інвестицій, однак після кризового 2013 року темпи залучення прямих іноземних інвестицій скоротилися на 20%. Це відбулося через ряд політичних та економічних причин: воєнні дії на Сході країни, окупація АР Криму, інфляційні процеси, відсутність реформ тощо.

Для здійснення сталого та рівноважного розвитку національної економіки, що відповідає цілям розвитку України в рамках глобалізаційних процесів, її інвестиційна політика повинна бути спрямована на формування та ефективне використання інвестиційного потенціалу.

Інвестиційний потенціал можна розглядати з позицій двох протилежних точок зору:

- по-перше, як категорію, що визначає попит на інвестиційні ресурси;
- по-друге, як категорію, яка описує пропозицію інвестиційних ресурсів.

Прихильники першої точки зору при оцінці інвестиційного потенціалу акцент роблять на показниках, що характеризують його використання, таких, як: кількість і вартість

інвестиційних проектів, або рівень інвестицій у формі капітальних вкладень.

Прихильники другої точки зору, характеризують інвестиційний потенціал як максимально можливу сукупність всіх власних ресурсів, які можуть бути використані для забезпечення інвестиційної діяльності. В зв'язку з цим при оцінці інвестиційного потенціалу використовуються показники, що характеризують його складові: основні фонди, природні, трудові та грошові ресурси. Останні сприяють взаємодії і ефективному використанню в інвестиційній діяльності факторів виробництва шляхом трансформації в найбільш необхідні з них.

Провести точну оцінку інвестиційного потенціалу національної економіки досить складно, так як до його складу входять різноманітні показники, які можуть оцінюватися як у вартісних, так і в фізичних одиницях. Однак, провівши дослідження динаміки кожного з цих елементів, і порівняльний аналіз з аналогічними показниками розвинених економік, можна отримати загальне уявлення про обсяг, структуру і тенденції зміни інвестиційного потенціалу певної економіки.

Повноцінна перебудова національної економіки неможлива без технічного переозброєння виробничих потужностей. В цьому відношенні інвестиційна політика, однією з головних цілей якої є стимулювання інвестиційної діяльності, котра здатна прискорити процес як кількісного, так і якісного оновлення національної економіки.

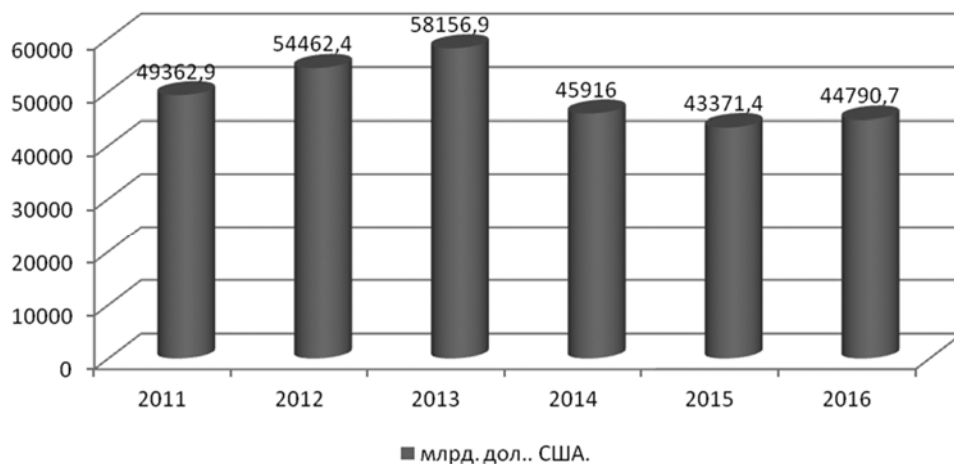


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну за період 2011–2016 роки

Джерело: побудовано автором.

Доволі складно оцінити такий елемент інвестиційного потенціалу, як природні ресурси. Причиною тому є те, що більшість складових природних ресурсів оцінюється в фізичних одиницях: тоннах, кубічних метрах і т.п., і доволі часто, не мають вартісного еквівалента. Також, складно простежити динаміку зміни природних ресурсів. По-перше, тому, що Україна має значні запаси природних, по-друге, оцінка різних складових проводиться з різною періодичністю. Однак, спираючись на експертні оцінки у фізичному вираженні одних ресурсів і оцінки вартісних обсягів запасів інших, можна стверджувати, що інвестиційна діяльність в Україні не відчуває нестачі в природних ресурсах, як елемента інвестиційного потенціалу, існують лише регіональні диспропорції в їх розподілі. Більш того, Україна до цього часу експортує значну частину необроблених природних ресурсів, тим самим знижуючи свій інвестиційний потенціал. Але проблема експорту саме сировини з України, а не продукції з доданою вартістю є предметом окремих дискусій та досліджень.

Економічне зростання позначилося і на трудових ресурсах: до початку економічної кризи 2008 року була помітна тенденція зниження чисельності безробітних і збільшення середньорічної чисельності населення, зайнятого в економіці. Однак, з урахуванням того, що чисельність населення в працездатному віці не збільшується, а в останні роки помітно її деяке зниження, виникає нестача трудових ресурсів, що підтверджується значним зростанням внутрішнього міграційного

приросту населення зміною регіонального розміщення, що обумовлено військовими діями на Сході країни.

Таким чином, інвестиційна політика України по відношенню до окремих складових інвестиційного потенціалу повинна бути спрямована в першу чергу на:

- по відношенню до технічних ресурсів – формування і оновлення основних та виробничих фондів;
- по відношенню до природних ресурсів – ефективне використання природних ресурсів;
- по відношенню до трудових ресурсів – на їх підтримку, підвищення якості та формування переважно за рахунок населення.

Одним з центральних показників використання інвестиційного потенціалу є еквивалент вивезення капіталу з національної економіки за кордон. Співвідношення обсягів вивезеного з країни капіталу і обсягів іноземних інвестицій в національну економіку може дати чітке уявлення про те, наскільки інвестиційний клімат сприятливий для капіталовкладень в порівнянні з іншими країнами, а також про те, наскільки ефективні інструменти інвестиційної політики, що стимулюють інвестиційну діяльність усередині національної економіки.

Унаслідок недостатнього реформування економіки в перехідний період зараз спостерігається концентрація українського експорту на товарах з низьким рівнем доданої вартості. Український експорт стає все менш диверсифікованим, а частка продукції чорної металургії, мінеральних продуктів, продукції

Таблиця 1

Динаміка структури товарного експорту України у 2005–2016 рр., %

| Товарні групи | 2005 | 2008 | 2011 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|------|------|------|------|------|------|
| Живі тварини; продукти тваринного походження | 2,1 | 1,2 | 1,4 | 1,9 | 2,2 | 2,1 |
| Продукти рослинного походження | 4,9 | 8,3 | 8,1 | 16,2 | 20,9 | 22,3 |
| Жири та олії | 1,7 | 2,9 | 5,0 | 7,1 | 8,7 | 10,9 |
| Готові харчові продукти | 3,8 | 3,8 | 4,3 | 5,7 | 6,5 | 6,7 |
| Мінеральні продукти | 13,7 | 10,5 | 15,0 | 11,3 | 8,1 | 7,5 |
| Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості | 8,7 | 7,5 | 7,9 | 5,7 | 5,6 | 4,3 |
| Недорогоцінні метали та вироби з них | 41,0 | 41,2 | 32,3 | 28,3 | 24,8 | 22,9 |
| Машини й механічне обладнання | 8,3 | 9,5 | 9,9 | 10,5 | 10,3 | 10,0 |
| Транспортні засоби та шляхове обладнання | 4,8 | 6,5 | 5,6 | 2,7 | 1,8 | 1,5 |
| Інше | 11,0 | 8,6 | 10,5 | 10,6 | 11,1 | 11,8 |

Джерело: [1].

хімічної промисловості і продуктів рослинного походження визначає динаміку обсягів загального експорту (табл. 1).

З наведених у табл. 1. даних видно, що останнім часом простежується тенденція до скорочення у структурі експорту частки недорогоцінних металів (з 41% у 2005 р. до 22,9% у 2016 р.), продукції хімічної галузі (з 8,7 до 4,3% відповідно) і транспортних засобів (з 4,8 до 1,5%). Однак це компенсується зростанням частки продукції рослинного походження (з 4,9% до 22,3%), насамперед за рахунок зернових, а також жирів і олій (з 1,7 до 10,9%).

Отже, можна зробити висновок, що побудову дієвої і ефективної економіки неможливо здійснити, дотримуючись сформованої на даний момент експортно-сировинної моделі економічного розвитку. На жаль, існуюча сировинна орієнтація експорту викликає гостру залежність розвитку економіки від світових цін на сировинні ресурси; темпи зростання інвестицій, незважаючи на випередження темпів зростання ВВП, недостатні для якісної модернізації основних та виробничих фондів, у тому числі з причин зниження розвитку машинобудування і високу вартість імпортного обладнання внаслідок заниженого обмінного курсу національної валюти. Також має місце відносно більш висока інвестиційна активність в сировинних галузях економі-

ки і галузях природних монополій. У той же час спостерігається явно недостатнє інвестування в розвиток високотехнологічних наукомістких галузей, що закріплює сформовані структурні диспропорції і консервує переважно сировинний, тип економіки.

Однак, незважаючи на значне пожвавлення інвестиційної активності в національній економіці до 2013 року Україна займає місце чистого експортера сировини, капіталу або нетто-кредитора. Це викликає збільшення дефіциту національних інвестицій, посилює кризові явища в сьогоденні і, безсумнівно, перешкоджає здійсненню побудови сучасної ефективної економіки.

На жаль, державна інвестиційна політика з часів незалежності зводилася до досягнення нагальних та короткострокових інтересів національної економіки. Економічні трансформації та перебудови не сприяли розвитку інвестиційної активності в нашій країні. Першочерговість вирішення поточних проблем усунули пріоритет у вирішенні довгострокових завдань модернізаційної перебудови та перетворення економіки. Відповідно, здійснений в даній статті аналіз інвестиційного потенціалу національної економіки та його використання беззаперечно доводить роль держави у формуванні інвестиційної політики.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstst.rada.gov.ua>.
2. Гончаренко В. В. Про зміну концепції розвитку системи кредитної кооперації та її можливий вплив на кредитно-кооперативний сектор національної економіки / В. В. Гончаренко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. — № 5 (50). — 2011. — С. 99—107.
3. Грішута А. В. Державна підтримка фінансування інноваційної діяльності в аграрній сфері через механізм кредитної кооперації [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_104/20.pdf.
4. Єрохін С. А. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне фахове видання Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського — 2016. — № 13. <http://global-national.in.ua/issue-13-2016>.
5. Звіт національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2015 рік — Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.
6. Соціально-економічний розвиток України за січень-липень 2017 року / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Стан інвестиційної діяльності в Україні / Інвестиційна діяльність в Україні від 23.-2.2016 // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
8. Романенко А. Активізація державного інвестування в сучасних умовах / Формування ринкових відносин в Україні. — 2014. — № 6. — С. 29—39.
9. Публічний звіт про діяльність національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2016 рік — Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.
10. Штулер І. Ю. Теоретичні підходи до процесу залучення прямих іноземних інвестицій / І. Ю. Штулер / Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 5 (131). — С. 102—108.
11. Штулер І. Ю., Сержанов В. В. Вплив інвестиційної політики на гомеостазис національної економічної системи крізь призму інновацій [Електронний ресурс] / І. Ю. Штулер, В. В. Сержанов // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. — 2016. — № 2. — Режим доступу до журналу: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/2-2016-ukr>.
12. Яркова Н. І. Роль органів державної влади в інвестиційному процесі / Н. І. Яркова, О. П. Яковенко // Економіка будівництва і міського господарства. — 2012. — Том 8. — № 2. — С. 89—100.

References

1. Gosudarstvennaya sluzhba statistiki [Elektronnyy resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.ukrstst.rada.gov.ua>.
2. Goncharenko V. V. Ob izmenenii kontseptsii razvitiya sistemy kreditnoy kooperatsii i yeye vozmozhnoye vliyaniye na kreditno-kooperativnyy sektor natsional'noy ekonomiki / V. Goncharenko. — Nauchnyy vestnik Poltavskogo universiteta ekonomiki i trgovli. — № 5 (50). — 2011. — S. 99—107.
3. Grishuta A. V. Gosudarstvennaya podderzhka finansirovaniya innovatsionnoy deyatelnosti v agrarnoy sfere cherez mekhanizm kreditnoy kooperatsii [Elektronnyy resurs]. — Rezhim dostupa: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_104/20.pdf.
4. Yerokhin S. A. Problemy privlecheniya inostrannykh investitsiy v ekonomiku Ukrainy // Global'nyye i natsional'nyye problemy ekonomiki. Elektronnoye spetsializirovannoye izdaniye Nikolayevskogo natsional'nogo universiteta im. V. A. Sukhomlinskogo. — 2016. — № 13. <http://global-national.in.ua/issue-13-2016>.
5. Otchet natsional'noy komissii, osushchestvlyayushchey gosudarstvennoye regulirovaniye v sfere rynkov finansovykh uslug 2015 god. — Rezhim dostupa: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.
6. Sotsial'no-ekonomicheskoye razvitiye Ukrainy za yanvar'-iyul' 2017roku / Gosudarstvennaya sluzhba statistiki [Elektronnyy resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Sostoyaniye investitsionnoy deyatelnosti v Ukraine / Investitsionnaya deyatelnost' v Ukraine ot 23-2.2016 // Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya i trgovli Ukrainy. [Elektronnyy resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.me.gov.ua>.
8. Romanenko A. Aktivizatsiya gosudarstvennogo investirovaniya v sovremennykh usloviyakh / F ormuvannya rynochnykh otnosheniy v Ukraine. — 2014. — № 6. — S. 29—39.
9. Publichnyy otchet o deyatelnosti natsional'noy komissii, osushchestvlyayushchey gosudarstvennoye regulirovaniye v sfere rynkov finansovykh uslug za 2016. — Rezhim dostupa: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.
10. Shtuler I. Y. Teoreticheskiye podkhody k protsessu privlecheniya pryamykh inostrannykh investitsiy / I. YU. Shtuler / Aktual'nyye problemy ekonomiki. — 2012. — № 5 (131). — S. 102—108.
11. Shtuler I. Y., Serzhanov V. V. Vliyaniye investitsionnoy politiki na gomeostazis natsional'noy ekonomicheskoy sistemy skvoz' prizmu innovatsiy [Elektronnyy resurs] / I. Y. Shtuler, V. V. Serzhanov // Vostochnaya Yevropa: ekonomika, biznes i upravleniye. — 2016. — № 2. — Rezhim dostupa k zhurnalu: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/2-2016-uk>.
12. Yarkova N. I. Rol' organov gosudarstvennoy vlasti v investitsionnom protsesse / N. I. Yarkova, A. P. Yakovenko // Ekonomika stroitel'stva i gorodskogo khozyaystva. — 2012. — Tom. 8. — № 2. — S. 89—100.

Сержанов В. В. Анализ инвестиционного потенциала национальной экономики и его использование

В статье установлено, что при острой потребности в инвестициях и наличии значительных свободных финансовых ресурсов условий для их прибыльного использования нет. Определено, что для осуществления устойчивого и равновесного развития национальной экономики, соответствующей целям развития Украины в рамках глобализационных процессов, ее инвестиционная политика должна быть направлена на формирование и эффективное использование инвестиционного потенциала. Доказано, что построение действенной и эффективной экономики невозможно осуществить, следуя сложившейся на данный момент экспортно-сырьевой модели экономического развития.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, потенциал, государственное регулирование, оценивание, эффективность.

Serzhanov V. V. Analysis of investment potential of the national economy and its use

The article establishes that for the most urgent investment needs and the availability of significant free financial resources there are no conditions for their profitable use. Ukraine is currently characterized by a gap in the chain of «savings – investment», which is a serious problem for the entire national economy. Over the past five years, there have been significant fluctuations in investments that were involved in the national economy from foreign sources. It has been determined that in order to achieve sustainable and equilibrium development of the national economy, which corresponds to the goals of Ukraine's development within the framework of globalization processes, its investment policy should be directed at the formation and efficient use of investment potential. In order to achieve a sustainable and equilibrium development of the national economy that meets the goals of Ukraine's development in the framework of globalization processes, its investment policy should be directed towards the formation and efficient use of investment potential. It is proved that construction of effective and efficient economy can not be carried out, following the currently formed export-raw material model of economic development. Unfortunately, the existing raw material orientation of exports causes a sharp dependence of economic development on world prices for raw materials; despite the fact that GDP growth rates are outstripping, the growth rate of investments is not sufficient for qualitative modernization of fixed assets and production funds, including for reasons of lower development of mechanical engineering and high value of imported equipment due to the low exchange rate of the national currency. Also, there is a relatively higher investment activity in the raw materials sectors of the economy and in the sectors of natural monopolies. At the same time, there is clearly insufficient investment in the development of high-tech science-intensive industries, which fixes the formed structural imbalances and preserves mostly raw materials, type of economy.

The analysis of the investment potential of the national economy and its use, carried out in this article, undoubtedly proves the role of the state in the formation of investment policy.

Key words: investment, investment policies, potential, government regulation, evaluation, efficiency.

Стаття надійшла до редколегії 10.11.2017

Розділ 4

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 657.1

Тетяна БУРОВА

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку та оподаткування
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна*

Лілія ЯЦЕНКО

*магістрант кафедри обліку та оподаткування
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: lilyasidorkova20@gmail.com*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ РОЗРАХУНКІВ З КРЕДИТОРАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Через недосконалість ведення розрахунків з кредиторами та їх облікове відображення, як наслідок, виникає порушення фінансової й розрахункової дисциплін, тому, в статті описано актуальність ефективного та своєчасного ведення розрахунків з кредиторами, їх достовірне відображення у фінансовій звітності підприємств. У статті розроблено шляхи подолання неузгодженості правового та облікового законодавства щодо договірних відносин з постачальниками та підрядниками, а також наведено пропозиції щодо удосконалення облікової політики підприємств, системи обліку поточної кредиторської заборгованості та звітності.

Ключові слова: розрахунки, юридичні зобов'язання, прострочена кредиторська заборгованість, платежі, облікова політика.

У сучасних умовах господарювання, діяльність будь-якого підприємства, незалежно від форми власності, неможлива без взаємодії зі сторонніми організаціями, які забезпечують підприємство необхідними для діяльності ресурсами, а також виконують роботи та надають послуги. Через різницю у часі між моментами постачання та сплати за рахунками у підприємства виникає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Процес виникнення даних зобов'язань потрібно ретельно контролювати, адже, з однієї сторони, вони представляють собою тимчасово вільні обігові кошти, а з іншої – чинять вплив на фінансовий стан та платоспроможність суб'єкта господарювання. Не-

досконалість розрахунків з кредиторами, в частині ведення бухгалтерського обліку, недбалість працівників, шахрайство, зловживання службовими повноваженнями часто стають причиною виникнення значної кредиторської заборгованості, що призводить до порушення фінансової й розрахункової дисциплін. Тому, набуває великого значення ефективно та своєчасне ведення розрахунків з кредиторами та достовірне їх відображення у фінансовій звітності підприємства.

Проблемами організації, контролю та удосконалення облікового процесу розрахунків з кредиторами, а також їх правдивим відображенням у фінансовій звітності займалися багато науковців у сфері обліку та права.

До вітчизняних вчених, що вивчали проблемні питання стосовно обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, можна віднести: Л. М. Братчук, Ю. А. Веригу, Г. В. Власюк, С. Ф. Голова, О. Є. Гудзь, В. М. Добровського, М. Ф. Огійчука, О. М. Петрука, Л. К. Сук, П. Я. Хомина, Е. Ф. Югас та інших. Вивчення проблематики обліку розрахунків з кредиторами відобразилося і в працях зарубіжних науковців, таких як Л. А. Бернстайн, М. Ф. Ван Бред, Е. С. Хендріксен та інших. Наукові дослідження вказаних вчених сформулювали теоретичні і методологічні основи облікового відображення розрахункових операцій, проте, слід зазначити, що і надалі залишаються питання, що потребують подальшого дослідження, вони стосуються економічної сутності зобов'язань, порядку їх відображення в обліку й звітності тощо. Значна частина теоретичних положень, які стосуються трактування розрахунків, заборгованості та зобов'язань є дискусійними, а їхня організація, оцінка та методика обліку потребують удосконалення.

На сучасному етапі на підприємствах діюча система обліку розрахунків з кредиторами не повністю відповідає вимогам ефективного управління, прискорення грошового обігу і зміцнення фінансового стану, що в свою чергу веде до нестабільності виробничої діяльності підприємств.

Метою статті є вивчення проблем облікової інформатизації, неузгодженості правового та фінансового законодавства стосовно порядку відображення кредиторської заборгованості та контролю своєчасності її погашення, а також розробка комплексу заходів щодо удосконалення обліку даного виду розрахунків.

Аналізуючи Звіт про фінансовий стан, можна прослідкувати вплив частки зобов'язань за товари, роботи, послуги та із внутрішніх розрахунків, у пасивах підприємства, на ліквідність суб'єкта господарювання, шляхом розрахунку таких фінансових коефіцієнтів, як: коефіцієнт загальної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття); коефіцієнта швидкої ліквідності; коефіцієнта абсолютної ліквідності. Розмір заборгованості підприємства перед кредиторами прямо впливає на показники ліквідності, між ними існує обернена залежність: чим вищий рівень поточної кредиторської заборгованості, тим нижче рівень ліквідності. Тому, необхідно постійно контролювати стан поточної кредиторської забор-

гованості, аби не призвести підприємство до загрози повної неліквідності.

Документальним підтвердженням відносин між постачальниками, підрядниками та підприємством є договір, укладення якого сприяє виникненню юридичного зобов'язання, яке ніяк не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Це зобов'язання з'явиться в обліку лише після того, як суб'єкти господарювання перейдуть до виконання взятих на себе обов'язків і відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» його оцінка буде достовірно визначена та існуватиме ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення [2, 3]. Така неузгодженість правового та облікового законодавства призводить до викривлення звітної інформації про фінансовий стан підприємства. На нашу думку, цю проблему можна вирішити шляхом відображення юридичних зобов'язань на позабалансовому рахунку 042 «Непередбачені зобов'язання» та у примітках до фінансової звітності, після ж набуття юридичними зобов'язаннями усіх критеріїв відповідності бухгалтерського обліку, їх потрібно списати з позабалансового рахунку і відобразити на балансових рахунках. Такий порядок обліку зобов'язань підприємства забезпечить користувачів фінансової звітності достовірною та обґрунтованою інформацією про борги підприємства та його платоспроможність.

Для своєчасного контролю та управління поточною кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги доцільно вести її аналітичний облік за певними групами. Ми пропонуємо при цьому брати до уваги такі ознаки, як: термін погашення та виконання умов погашення. За терміном погашення заборгованість доцільно розділити на три групи: до трьох місяців; від трьох до шести місяців; від шести до дванадцяти місяців. Щодо такої класифікаційної ознаки, як виконання умов погашення, за нею заборгованість слід поділити на наступні три групи: заборгованість, термін погашення якої ще не настав; відстрочена заборгованість; прострочена заборгованість (табл. 1).

Для обліку розрахунків за одержані ресурси, виконані роботи та надані послуги Планом рахунків передбачено активний рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», а Інструкцією про його застосування

передбачено три субрахунки: 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками», 633 «Розрахунки з учасниками ПФГ». Така деталізація є беззаперечно доречною та зручною, але вона є не достатньо детальною. Ми пропонуємо до кожного з наведених раніше субрахунків відкривати наступні аналітичні рахунки: 631/1 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками, термін сплати якої ще не настав», 631/2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками», 631/3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками», 632/1 «Заборгованість перед іноземними постачальниками, термін сплати якої ще не настав», 632/2 «Відстрочена заборгованість перед іноземними постачальниками», 632/3 «Прострочена заборгованість перед іноземними постачальниками», а от заборгованість за надані послуги вважаємо доцільно акумулювати на субрахунок 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

Особливу увагу керівництво підприємства повинне приділяти залишкам рахунків, що обліковують прострочену заборгованість, щоб своєчасно вживати необхідні заходи. Також невірним є те, що залишки цих рахунків ніяким чином не акцентуються у фінансовій звітності, тому, пропонуємо до Звіту про фінансовий стан під рядком 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» додати рядок 1616 з назвою «у тому числі прострочена кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» (табл. 2) [1, 9]. Це значною мірою посилить інформативність звітності підприємства і допоможе постачальникам краще розуміти якість майбутніх економічних відносин з даним суб'єктом господарювання.

Облік розрахунків з постачальниками і підрядниками, а також іншої кредиторської заборгованості здійснюється з метою недопущення прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до висування штрафних санкцій підприємству. Тому, організована належним чином система розрахунків повинна достатньою мірою відображати та характеризувати господарську діяльність з необхідною конкретизацією. За умов автоматизації необхідно впровадити низку заходів, які забезпечуватимуть економічну стійкість та конкурентоспроможність підприємства.

З метою покращення системи обліку поточної кредиторської заборгованості на підприємствах доцільно ретельно стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованостей: значне перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може призвести до неплатоспроможності підприємства. Своєчасний контроль сприятиме вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, оптимізації кредиторської заборгованості та зміцненню фінансового стану підприємств.

Важливою умовою ефективного функціонування господарського суб'єкта в Україні є якісно сформована система бухгалтерського обліку, і однією з тенденцій розвитку системи обліку в період становлення ринкових відносин у нашій країні був перехід від жорсткої його регламентації до вільного вибору методів і способів обліку на основі професійного судження. Тому, кожне підприємство, виходячи зі специфіки своєї діяльності, має право обирати ті варіанти обліку, які забезпечать найбільш повну реалізацію функцій управління. У цьому випадку облікова політика виступає специфічним елементом нормативно-правового регулювання обліку на

Таблиця 1

Аналітична форма обліку та контролю поточної кредиторської заборгованості в розрізі контрагентів, термінів та умов погашення

| Підприємство-кредитор | Дата поставки | Кредиторська заборгованість | | | | | | | |
|-----------------------|---------------|-----------------------------|--|----------|-----------|------------------------------|-------------|-------------|---|
| | | Всього, грн | У тому числі за термінами погашення, грн | | | Виконання умов погашення (х) | | | |
| | | | до 3 міс. | 3–6 міс. | 6–12 міс. | Термін сплати ще не настав | Відстрочена | Прострочена | |
| ТОВ «КОЛОС ЮА» | 11.04.16 | 1350 | 1350 | | | | | | X |
| ТОВ «КОМПАНІЯ УНІПРО» | 19.04.17 | 1860 | | 1860 | | | X | | |
| ПП «Мелітор» | 23.11.17 | 12000 | | | 12000 | X | | | |

рівні підприємств, що поєднує в собі альтернативу державного регулювання та самостійності підприємств.

Кожний суб'єкт, що здійснює певну господарську діяльність, сьогодні виглядає як автономна мікроекономічна господарська одиниця зі специфічними, тільки їй властивими, економічними характеристиками та юридичними формами. Однією з таких форм є модель організації бухгалтерського обліку, яка формується на підприємстві і затверджується власником або уповноваженою особою. Специфіка економічних відносин у нашій країні, нестабільність зовнішнього середовища, інфляція, що зростає, зумовлюють необхідність особливих управлінських дій для ефективного управління підприємством. У таких умовах забезпечення управлінських функцій залежить від рівня інформаційного забезпечення, що надається обліковою системою. Головне призначення облікової політики – встановлення найбільш доцільних для конкретних підприємств мето-

дів обліку подання якісної інформації у вигляді звітності. З метою покращення якості інформації та підвищення рівня її відповідності вимогам управління, до складу елементів облікової політики ми пропонуємо включити наступні методи обліку і контролю розрахунків з кредиторами:

- ведення окремої справи для господарських договорів товарного змісту, забезпечення правового обслуговування господарських договорів;
- облік господарських договорів на позабалансових рахунках;
- підвищення вимог щодо змісту та оформлення первинних документів з продажу та купівлі продукції. З цією метою ми пропонуємо застосовувати більш чітко уточнення товарної частини первинних документів з купівлі продукції у розрізі критеріїв її якості та кількості;
- уточнення правил документування фактів купівлі-продажу продукції, що передбачає визначення її продажною вартості

Таблиця 2

Відображення залишків рахунків, що обліковують прострочену кредиторську заборгованість у Балансі (Звіті про фінансовий стан)

| Розділ та статті балансу | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|--|-----------|-----------------------------|----------------------------|
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | | |
| Векселі видані | 1605 | | |
| Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | | |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 1 | 19 |
| у т.ч. прострочена кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» | 1616 | 1 | 0,2 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 22 | 31 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | | |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 29 | 42 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 77 | 81 |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами | 1635 | 293 | 1 |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками | 1640 | | |
| Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків | 1645 | 28 292 | 27 433 |
| Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю | 1650 | | |
| Поточні забезпечення | 1660 | 118 | 218 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | | |
| Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків | 1670 | | |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 15 | 18 |
| Усього за розділом III | 1695 | 28 847 | 27 843 |

- у момент передачі її постачальником покупцю;
- визнання необхідності документування фактів форс-мажорних обставин з метою адекватного відображення в обліку їх наслідків;
 - встановлення необхідних строків зберігання ділової документації, що стосується зобов'язань або прав – не нижче строків позовної давності (5–10 років). Такі дані потрібні для відновлення господарських операцій під час проведення ревізій, при листуванні з партнерами.

Отже, облік розрахунків з кредиторами на сучасних підприємствах не є досконалим. Удосконалення потребує облікова політика підприємств, система обліку звітності та контролю за поточною кредиторською заборгованістю. Запропоновані вище заходи щодо удосконалення обліку розрахунків з кредиторами не виходять за межі загальноприйнятих облікових концепцій, а тому, можуть бути втілені в практику діяльності сучасних підприємств.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996-14 від 16.07.1999 р., зі змінами та доповненнями від 13.04.2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 20 від 31.01.2000р., зі змінами та доповненнями від 08.02.2014р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

References

1. Law of Ukraine «About Accounting and Financial Reporting in Ukraine» No.996-14 of 16/07/1999, with amendments and supplements dated 13/04/2017 [Electronic resource]. — Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Regulation (standard) of accounting 11 «Obligations», approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine No. 20 of 31/01/2000, with amendments and supplements dated 02/08/2014 [Electronic resource]. — Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

Бурова Т. А., Яценко Л. О. Усовершенствование учетного процесса расчетов с кредиторами на предприятии

Из-за несовершенства ведения расчетов с кредиторами и их учетного отражения, как следствие, возникает нарушение финансовой и расчетной дисциплин, поэтому, в статье описано актуальность эффективного и своевременного ведения расчетов с кредиторами, их достоверное отражение в финансовой отчетности предприятий. В статье приведены пути преодоления несогласованности правового и учетного законодательства о договорных отношениях с поставщиками и подрядчиками, а также разработаны предложения по совершенствованию учетной политики предприятий, системы учета текущей кредиторской задолженности и отчетности.

Ключевые слова: расчеты, юридические обязательства, просроченная кредиторская задолженность, платежи, учетная политика.

Burova T., Yatsenko L. Improvement of the accounting process of settlements with creditors at the enterprise

At the current stage on the enterprises, the current accounting system for calculation of accounts with creditors does not meet the requirements of effective management, acceleration of monetary circulation and strengthening of financial condition, which in turn leads to instability of production activity of enterprises, violation of financial and accounting disciplines. The article describes the relevance of correct, efficient and timely settlement of accounts with creditors, their true presentation in the financial statements of enterprises. The purpose of the research is to study the problems of operational supply, inconsistency of legal and accounting legislation regarding the order of displaying payables and to control the timeliness of repayment, as well as developing a set of measures to improve this type of settlement.

Accounting of settlements with creditors at modern enterprises is not perfect, the accounting policy of enterprises, the system of accounting, reporting and control over the current accounts payable requires improvement. The scientific work presents ways to overcome the inconsistency of legal and accounting legislation regarding contractual relations with suppliers and contractors, as well as proposals for improving the accounting policies of enterprises, accounting system of current payables.

The measures proposed in the article on improving the accounting of settlements with creditors do not go beyond the accepted accounting concepts, and therefore can be implemented in the practice of modern enterprises.

Key words: settlements, legal obligations, overdue payables, payments, accounting policy.

Стаття надійшла до редколегії 28.11.2017

УДК 657.1

Євгенія ГНАТЕНКО

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна
e-mail: janie555@ukr.net

Наталія ГОДОВАНЮК

магістрантка факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, м. Миколаїв, Україна
e-mail: natashenka-kornienko@mail.ua

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ З'ЯСУВАННЯ РЕАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті досліджено сутність і необхідність аналізу фінансового стану підприємств в умовах посиленої конкуренції. Визначено на основі якої інформаційної бази здійснюється аналіз фінансового стану підприємства. Розглянуто класифікацію видів фінансово-економічного аналізу. Детально проаналізовано фінансово-економічні показники діяльності підприємства: фінансовий стан підприємства, показники ліквідності, показники фінансової стійкості, коефіцієнти рентабельності та ділової активності, що характеризують фінансовий результат діяльності підприємства. Запропоновано напрямки оптимізації щодо ефективності функціонування досліджуваного підприємства.

Ключові слова: фінансово-економічний стан, коефіцієнти, платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, фінансові результати, рентабельність.

В умовах посиленої конкуренції на національному ринку вітчизняні підприємства досить часто за рахунок непродуманої фінансово-господарської політики та переважно короткострокового управління втрачають свої позиції, опиняються на межі банкрутства. Тобто, пристосовуючись до нових умов господарювання, підприємства наштовхуються на значні фінансові труднощі в зв'язку з неправильним перерозподілом коштів і джерел їхнього утворення. Щоб уникнути неплатоспроможності підприємству необхідно стежити за ситуацією на ринку і забезпечувати високу конкурентоздатність підприємства. У зв'язку з цим постає питання про створення ефективної методики аналізу їх фінансового стану як основи подальшого функціонального розвитку.

Питанню аналізу фінансово-економічного стану на підприємстві присвячено ряд праць таких науковців та практиків, зокрема: С. В. Близнюк, Т. М. Тігова, Т. Д. Косова,

А. В. Бурковська, І. А. Олійник, О. Ю. Соловійов, А. В. Ковалевська, М. Ю. Аверіна, Т. В. Безбородова, В. І. Гринчутський та інші. Всі автори дослідили чимало проблем стосовно фінансового стану підприємства, і велику увагу приділяли показникам фінансового аналізу. При всій значимості проведення наукових досліджень окремі питання формування ефективної фінансової діяльності підприємства вивчені не в повному обсязі.

Нестабільний стан економіки України обумовлює потребу для кожного суб'єкта господарювання шукати напрями підвищення ефективності своєї діяльності, що потребує знаходження нових дій направлених на подолання недоліків. Вважаємо, що проблемі покращення фінансового стану, пошуку шляхів виходу з кризи та підвищення конкурентоспроможності приділяється недостатня увага.

Метою статті є визначити інформаційну базу за допомогою якої здійснюється аналіз

фінансового стану підприємства. Ознайомитися з класифікацією видів фінансово-економічного аналізу, здійснити аналіз показників фінансового стану та висвітлити основні заходи щодо покращення існуючого фінансового стану.

Аналіз фінансового стану навіть найбагатшого підприємства є постійною необхідністю, так як не можна вести господарство без аналізу його доходів і витрат. Закони ринкової економіки потребують відповідного способу мислення й поведінки всіх її учасників. Ринкова економіка приводить у рух усі ресурси, аби кожна вкладена в підприємство гривня давала найвищий дохід та прибуток. Щоб забезпечити це, необхідно постійно аналізувати фінансовий стан, проводити обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі господарської і торговельної діяльності кожного підприємства. Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоздатності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами. Фінансовий аналіз – це засіб оцінювання і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності. Фінансовий аналіз – це засіб оцінювання і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності. План рахунків бухгалтерського обліку, приведення форм бухгалтерського обліку та звітності у відповідність із міжнародними стандартами зумовили необхідність використання нової методики фінансового аналізу [4].

Інформаційною базою аналізу фінансового стану є бухгалтерська фінансова звітність, тобто система показників, які відображають майновий і фінансовий стан підприємства на конкретну дату. Склад, зміст, вимоги та інші засадні основи бухгалтерської звітності регламентовано положенням (стандартом) бух-

галтерського обліку П(С)БО № 19 «Об'єднання підприємств», яке затверджене наказом Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 р. № 163 [9]. Згідно з цим положенням бухгалтерська звітність складається із взаємозв'язаних форм, на основі яких здійснюється аналіз фінансового стану підприємства:

- 1) «Баланс», форма № 1;
- 2) «Звіт про фінансові результати», форма № 2;
- 3) «Звіт про рух грошових коштів», форма № 3;
- 4) «Звіт про власний капітал», форма № 4;
- 5) «Примітки до річної фінансової звітності», форма № 5;
- 6) Дані аналітичного і синтетичного бухгалтерського обліку.

Аналізуючи фінансовий стан підприємства за цими формами, необхідно насамперед ознайомитися з НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» і переконатись у тому, що всі вимоги даного стандарту на підприємстві враховано [7]. Ця звітність орієнтована на ринкові відносини, на тих користувачів, які не можуть вимагати у службовому порядку звітів, складених з урахуванням їхніх конкретних інформаційних потреб.

Перехід економіки України до ринкових відносин викликав відповідні зміни в окремих галузях знань. Відбувся розподіл бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський, який, в свою чергу, обумовив відповідний розподіл фінансово-економічного аналізу (рис. 1).

Залежно від того, яка інформація використовується у фінансовому аналізі, якими є мета та об'єкти дослідження, суб'єкти користування результатами аналізу, розрізняють два його види:

- зовнішній аналіз – базується на звітних даних, що підлягають опублікуванню; базою аналізу виступає досить обмежена частина інформації про діяльність підприємства, що є надбанням всього підприємства;

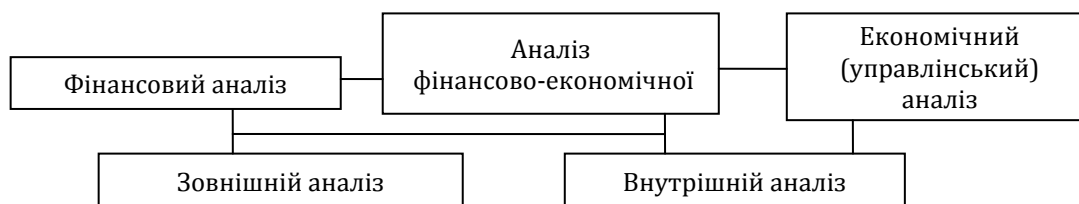


Рис. 1. Класифікація видів фінансово-економічного аналізу

Таблиця 1

**Аналіз динаміки майна, власного капіталу та зобов'язань
 ТОВ «Миколаївський хлібо завод № 1», тис. грн**

| Показники | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | Абсолютне відхилення (+; -) | |
|---|----------------|-----------------|-----------------|-----------------------------|---------------------|
| | | | | 2014 р. від 2013 р. | 2015 р. від 2014 р. |
| Необоротні активи | 2282701 | 2 482135 | 2 229460 | 199434 | -252675 |
| Нематеріальні активи | 1012652 | 889 817 | 642 145 | -122835 | -247672 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 7056 | 5 363 | 5 414 | -1693 | 51 |
| Основні засоби | 1262989 | 1128601 | 1 089770 | -134388 | -38831 |
| Інші фінансові інвестиції | 4 | 458 354 | 492131 | 458350 | 33777 |
| Оборотні активи | 1286383 | 1 170274 | 678349 | -116109 | -491925 |
| Виробничі запаси | 132715 | 150 890 | 115 006 | 18175 | -35884 |
| Незавершене виробництво | 10815 | 9 993 | 3 689 | -822 | -6304 |
| Готова продукція | 99123 | 129 302 | 33 498 | 30179 | -95804 |
| Товари | 12534 | 17 917 | 26 201 | 5383 | 8284 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 449846 | 339 486 | 347 797 | -110360 | 8311 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками | 155479 | 76348 | 127090 | -79131 | 50742 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 6651 | 18 101 | 16 265 | 11450 | -1836 |
| Поточні фінансові інвестиції | 404212 | 404 212 | 0 | 0 | -404212 |
| Гроші та їх еквіваленти | 12400 | 22 176 | 6 221 | 9776 | -15955 |
| Витрати майбутніх періодів | 1066 | 549 | 2 173 | -517 | 1624 |
| Інші оборотні активи | 1542 | 1 300 | 409 | -242 | -891 |
| Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття | 34220 | 0 | 0 | -34220 | 0 |
| Разом: | 3603304 | 3652409 | 2907809 | 49105 | -744600 |
| Власний капітал | 1289884 | 1302579 | 1367093 | 12695 | 64514 |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 54052 | 54 052 | 54 052 | 0 | 0 |
| Капітал у дооцінках | 367823 | 323 704 | 311 432 | -44119 | -12272 |
| Резервний капітал | 1056 | 1 056 | 1 056 | 0 | 0 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 866953 | 923 767 | 1 000553 | 56814 | 76786 |
| Довгострокові зобов'язання і забезпечення | 1048730 | 31 284 | 879 802 | -1017446 | 848518 |
| Відстрочені податкові зобов'язання | 54330 | 31 284 | 0 | -23046 | -31284 |
| Довгострокові кредити банків | 994400 | 0 | 879 802 | -994400 | 879802 |
| Поточні зобов'язання і забезпечення | 1264690 | 2 318546 | 660914 | 1053856 | -1657632 |
| Короткострокові кредити банків | 6081 | 994 400 | 263 489 | 988319 | -730911 |
| Поточна кредиторська заборгованість | 1218859 | 1299516 | 362126 | 80657 | -937390 |
| Поточні забезпечення | 38741 | 22 274 | 11 145 | -16467 | -11129 |
| Інші поточні зобов'язання | 1009 | 2 356 | 24 154 | 1347 | 21798 |
| Разом: | 3603304 | 3652409 | 2907809 | 49105 | -744600 |

- внутрішній аналіз – використовує всю достовірну інформацію про стан справ підприємства, якою володіє лише певне коло осіб, як правило, керівництво підприємства та його підрозділів. Якщо метою зовнішнього фінансового аналізу є оцінка та економічна діагностика фінансового стану підприємства за даними лише публічної звітності, поверховий аналіз прибутку і рентабельності, то в системі внутрішнього фінансового аналізу розв'язується ширше коло питань за рахунок наявності більш глибокої бази даних про діяльність підприємства [2].

Фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченням фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю [5]. Аналіз фінансового стану проведено на прикладі ТОВ «Миколаївський хлібозавод № 1», який представлено в таблиці 1. Фінансовий стан підприємства аналізують на основі балансу підприємства (форма № 1).

Отже, за аналізований період показники майна значно знизилися, водночас скоротились виробничі запаси; грошові кошти та їх еквіваленти при зростанні показників дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості. Проаналізувавши дані показники можна зробити висновок, що його якість на кінець періоду у порівнянні з початком знизилась.

Наступним є аналіз оцінки ліквідності підприємства, що представлені в таблиці 2.

Доцільність їх аналізу полягає в тому, що ліквідність підприємства відображає спроможність швидко реалізувати активи й одержати гроші для оплати зобов'язань підприємства.

Дані таблиці 2 свідчать про те, що ситуація з ліквідністю підприємства протягом 2013–2015 р. не є стабільною. Баланс підприємства ТОВ «Миколаївський хлібозавод № 1» є абсолютно не ліквідним, що свідчить про нестачу коштів для погашення поточних зобов'язань. Це означає, що мінімальна умова його фінансової стійкості не дотримується. Коефіцієнт загальної ліквідності показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань і повинен бути більше 2. При значенні коефіцієнта покриття менше 1 підприємство має неліквідний баланс.

За аналізований період відбулося зменшення коефіцієнта швидкої ліквідності переважно за рахунок значного зменшення оборотних активів. Що стосується коефіцієнта абсолютної ліквідності, то він також не відповідає рекомендованому значенню, що говорить про недостатність коштів для сплати негайних боргів. Чистий оборотний капітал показує значне зменшення даного показника та означає, що підприємство не тільки не може погасити свої короткострокові зобов'язання, але і не має резервів для розширення діяльності.

Наступними не менш вагомими показниками, які підлягають аналізу, є показники фінансової стійкості підприємства. Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов успішної і стабільної роботи підприємства в ринкових умовах. Для виявлення тенденцій фінансової стійкості нами було розраховано

Таблиця 2

**Аналіз показників ліквідності підприємства
ТОВ «Миколаївський хлібозавод № 1»**

| Показники | Фактичне значення | | | Рекомендоване значення | Відхилення (+;-) | | |
|---|-------------------|----------|------------|------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | | Абсолютне | | 2015 р. від рекомендованого |
| | | | | | 2014 від 2013 рр. | 2015 від 2014 рр. | |
| Коефіцієнт загальної (покриття) ліквідності | 1,629 | 0,685 | 0,620 | >2 | -0,944 | -0,065 | -1,38 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 1,342 | 0,528 | 0,457 | >1 | -0,814 | -0,071 | -0,543 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,048 | 0,010 | 0,009 | >0,2 | -0,038 | -0,001 | -0,191 |
| Чистий оборотний капітал (тис. грн) | 575596 | (564784) | (565418,5) | - | -1140380 | 634,5 | - |

Таблиця 3

**Аналіз показників фінансової стійкості підприємства
 ТОВ «Миколаївський хлібозавод № 1»**

| Показники | Фактичне значення | | | Рекомендоване значення | Абсолютне відхилення (+;-) | |
|---|-------------------|---------|---------|------------------------|----------------------------|---------------------|
| | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | | 2014 р. від 2013 р. | 2015 р. від 2014 р. |
| Коефіцієнт фінансової автономії | 0,386 | 0,356 | 0,407 | >0,5 | -0,030 | 0,051 |
| Коефіцієнт маневреності власного капіталу | 0,459 | -0,423 | -0,082 | >0,5 | -0,882 | 0,505 |
| Коефіцієнт фінансового левериджу | 0,885 | 0,417 | 0,341 | <1 | -0,468 | -0,076 |
| Коефіцієнт фінансової залежності | 2,593 | 2,801 | 2,457 | <2,0 | 0,208 | -0,344 |
| Коефіцієнт структури фінансування необоротних активів | 1,426 | 0,227 | 0,193 | <1 | -1,199 | -0,034 |
| Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами | -0,369 | -0,887 | -1,105 | >0,1 | -1,256 | -1,992 |
| Коефіцієнт довгострокових зобов'язань | 1,249 | 0,232 | 0,234 | - | -1,017 | 0,002 |

групу показників, які представлені в таблиці 3.

За даними таблиці 3 видно, що коефіцієнт фінансової автономії коливається від зменшення до зростання, але так і не досягає рекомендованого значення. Значення цього показника дає змогу припустити, що всі зобов'язання підприємства не можуть бути покриті власними активами.

Заключним аналізом фінансового стану є аналіз рентабельності, який полягає в дослідженні рівнів і динаміки фінансових коефіцієнтів рентабельності, а ефективність управління підприємством визначається темпами прискорення обертання ресурсів, тобто ділової активності. Рекомендованого значення показників не існує, але чим швидше обертаються ресурси підприємства, тим вище показники ефективності діяльності підприємства.

Аналіз показників рентабельності та ділової активності представлено в таблиці 4.

Із таблиці 4 видно, що коефіцієнти рентабельності у дослідженому періоді проявили себе нестабільно від зростання у 2014 році до зменшення у 2015 році. Коефіцієнти ділової активності також мали нестабільний характер. Дані показники свідчать про низьку конкурентоздатність підприємства.

Отже, аналіз основних показників підприємства ТОВ «Миколаївський хлібозавод № 1» свідчить про недостатню ефективність функціонування підприємства. Існує необхідність підвищення рівня даних показників в майбутньому для підвищення конкурентоздатності підприємства.

Першочерговим етапом покращення фінансового стану на ТОВ «Миколаївський

Таблиця 4

**Динаміка показників рентабельності та ділової активності
 ТОВ «Миколаївський хлібозавод № 1»**

| Показники | Фактичне значення | | | Абсолютне відхилення (+;-) | |
|---|-------------------|---------|---------|----------------------------|---------------------|
| | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2014 р. від 2013 р. | 2015 р. від 2014 р. |
| Коефіцієнт рентабельності активів | 0,173 | 0,196 | 0,020 | 0,023 | -0,176 |
| Коефіцієнт рентабельності основних засобів | 0,438 | 0,595 | 0,058 | 0,157 | -0,537 |
| Коефіцієнт рентабельності власного капіталу | 0,450 | 0,550 | 0,048 | 0,100 | -0,502 |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 3,886 | 1,461 | 1,007 | -2,425 | -0,454 |
| Коефіцієнт оборотності основних засобів | 2,685 | 2,188 | 1,352 | -0,497 | 0,836 |
| Коефіцієнт зносу основних засобів | -0,234 | 0,286 | 0,335 | 0,521 | 0,048 |
| Коефіцієнт оновлення | 0,951 | 0,810 | 0,515 | -0,141 | -0,295 |
| Коефіцієнт мобільності активів | 1,068 | 0,822 | 0,522 | -0,246 | -0,300 |

хлібозавод № 1», на нашу думку, є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Ми погоджуємося з думкою Бурковської А. В. та Соловйова О. Ю., що оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації – системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання [4].

Доцільно також звернути увагу на те, що для покращання свого фінансового становища виробники товарів та послуг повинні реалізовувати всю продукцію, що застоюється на складах. Для розширення ринків збуту підприємство може створити пункти роздрібною торгівлі. Це призведе до збільшення оборотності капіталу та збільшення прибутку. Впровадження цих заходів звичайно ж не вирішує існуючих фінансових проблем, але дозволить скоротити термін реалізації товару та прискорити розрахунки з кредиторами.

Наступним напрямком покращання фінансового стану ТОВ «Миколаївський хлібозавод №1» може стати виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво «ходових» товарів, що дасть змогу стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства.

Система заходів для підтримки фінансового стану на високому рівні повинна передбачати:

- постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього станів підприємства;
- розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості для ТОВ «Миколаївський хлібозавод №1»;
- розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні

попередніх заходів для їхнього забезпечення;

- розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення;
- координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами [1].

Саме за таких умов можна забезпечити систему моніторингу кожної із складових позитивного фінансового стану підприємства, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку.

Отже, аналіз фінансового стану підприємства дає якісну та кількісну інформацію про його діяльність, яка необхідна для багатьох суб'єктів ринку. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта, дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в конкурентних ринкових умовах.

Заходи, спрямовані на покращання фінансового стану підприємства, можуть містити в собі: вивчення попиту на продукцію, що випускається, з метою розширення ринку; аналіз складових собівартості продукції і визначення шляхів її зниження; переорієнтацію на випуск іншої продукції; виявлення наднормативних запасів матеріальних цінностей для залучення їх в господарський оборот або реалізації; вивчення руху дебіторської заборгованості з метою її зменшення; вивчення можливості одержання довгострокових кредитів; аналіз складових першочергових платежів із прибутку з метою недопущення нерациональних виплат; контроль за фінансовим станом підприємства і дотриманням виробленої фінансової стратегії [1].

Перспективою подальших досліджень може стати пошук більш ґрунтовних напрямів покращання фінансового стану вітчизняних підприємств, вирішення проблем здійснення комплексного аналізу фінансового стану.

Список використаних джерел

1. Аверіна М. Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращання / М. Ю. Аверіна // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 9. — С. 92—100.
2. Безбородова Т. В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану / Т. В. Безбородова // Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (11) — 2014. — С. 1—7.
3. Близнюк С. В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень / С. В. Близнюк, А. В. Остапенко // Інвестиції: практика та досвід. — 2011. № 7. — С. 41—42.
4. Бурковська А. В. Комплексний підхід до оцінки фінансового стану підприємства / А. В. Бурковська, О. Ю. Соловйов [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/073>.
5. Гринчутський В. І. Економіка підприємства: навч. посібн. для студентів вузів / В. І. Гринчутський, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погрішук — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 303 с.

6. Ковалевська А. В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства / А. В. Ковалевська // Бізнес-інформ. — № 3. — 2012. — С. 163—169.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
8. Олійник І. А. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства / І. А. Олійник [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://fe.u.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/sektion5/oliynik/.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» N 163 від 07.07.1999 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
10. Скібіцька Л. І. Антикризовий менеджмент: навчальний посібник / Л. І. Скібіцька, В. В. Матвеев, В. І. Шелкунов, С. М. Подреза. — К.: Центр учбової літератури, 2014. — 584 с.
11. Тігова Т. М. Аналіз фінансової звітності: навч. посіб. / Т. М. Тігова. — Київ.: Центр учбової літератури, 2012. — 408 с.

References

1. Averina M. Yu. Analysis and evaluation of the financial state of the enterprise: ways of improvement / M. Yu. Averina // Current problems of the economy. — 2012. — № 9. — P. 92—100.
2. Bezborodova T. V. Essence and necessity of the analysis of the financial state / T. V. Bezborodova // Economy. Management. Innovations Issue № 1 (11). — 2014. — P. 1—7.
3. Bliznyuk S. V. Competitive business potential as a category of modern economic research / S. V. Bliznyuk, A. V. Ostapenko // Investments: practice and experience. — 2011. — № 7. — P. 41—42.
4. Burkovskaya A. V. Comprehensive Approach to Assessing the Financial Condition of an Enterprise / A. V. Burkovskaya, O. Yu. Soloviev [Electron pessus]. — Access mode: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/073>.
5. Grinchutsky V. I Business Economics: Teach. manual for university students / V. I. Grinchuk, E. T. Karapetyan, B. V. Pogrytschuk. — K.: Center for Educational Literature, 2012. — 303 p.
6. Kovalevskaya A. V. Critical Analysis of Methods for Assessing the Financial Condition of an Enterprise / A. V. Kovalevsky // BusinessInform. — № 3. — 2012. — P. 163—169.
7. National Accounting Standard (Standard) 1 «General Requirements to Financial Statements» № 73 of 07.02.2013 [Electron pessus]. — Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
8. Oliynyk I. A. Strategy of ensuring competitiveness of the enterprise / I. A. Oiler. [Electronic resource]. — Access mode: https://fe.u.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/sektion5/oliynik/.
9. Regulation (standard) of accounting 19 «Association of Enterprises» N 163 of 07.07.1999 [Electron pessus]. — Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
10. Skibitskaya L. I. Anti-crisis management: tutorial. / L. I. Skibitskaya, V. V. Matveev, V. I. Shchelkunov, S. M. Subsea. — K.: Center for Educational Literature, 2014. — 584 p.
11. Tigova T. M. Financial Reporting Analysis: Teach. manual / T. M. Tigovo. — Kyiv: Center for Educational Literature, 2012. — 408 p.

Гнатенко Е. П., Годованюк Н. А. Анализ финансового состояния предприятия, как один из инструментов выяснения реальной конкурентоспособности

В статье определены на основе которой информационной базы осуществляется анализ финансового состояния предприятия. Рассмотрена классификация видов финансово-экономического анализа. Детально проанализированы финансово-экономические показатели деятельности предприятия: основные финансово-экономические показатели хозяйственной деятельности, показатели ликвидности, показатели финансовой устойчивости, коэффициенты рентабельности, абсолютные показатели, характеризующие финансовый результат предприятия. Предложены направления оптимизации по эффективности функционирования исследуемого предприятия.

Ключевые слова: финансово-экономическое положение, коэффициенты, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, финансовые результаты, рентабельность.

Gnatenko Y. P., Godovanyuk N. A. Analysis of the financial condition of the company, as one of the tools to determine real competitiveness

The article determines on the basis of which information base the analysis of the financial condition of the enterprise is carried out. The classification of types of financial and economic analysis is considered. The financial-economic indicators of the company's activity are analyzed in detail: the main financial and economic indicators of economic activity, indicators of liquidity, indicators of financial stability, coefficients of profitability, absolute indicators, characterizing the financial result of the enterprise. The directions of optimization concerning the efficiency of the operation of the investigated enterprise are proposed.

The unstable state of the Ukrainian economy makes it necessary for each economic entity to seek ways to increase the efficiency of its activities, which requires finding new actions aimed at overcoming the shortcomings. In conditions of increased competition on the domestic market, domestic enterprises often lose their positions at the expense of ill-considered financial and economic policies and, in particular, short-term management, are on the verge of bankruptcy. That is, adapting to new business conditions, enterprises face significant financial difficulties due to the wrong redistribution of funds and sources of their education. But in order to avoid insolvency, the company must monitor the situation on the market and ensure a high competitiveness of the enterprise. In connection with this, the question arises about creating an effective method of analyzing their financial situation as the basis for further functional development.

Keywords: financial and economic status, coefficients, solvency, liquidity, financial stability, financial results, profitability.

Стаття надійшла до редколегії 29.11.2017

УДК 657.221:504.03

Ірина ЗАМУЛА

*доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету
м. Житомир, Україна
e-mail: zamulairina@gmail.com*

Надія СИРОЇД

*аспірант
Житомирського державного технологічного університету
м. Житомир, Україна
e-mail: shcherbelova@ukr.net*

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

У зв'язку зі стрімким погіршенням екологічного стану як в Україні, так і у світі сьогодні є дуже актуальною проблема екологічної якості продукції. За результатами дослідження обґрунтовано необхідність розробки прогресивних підходів до екологоорієнтованого управління виробництвом генетично модифікованої продукції, які ґрунтуються на достовірному обліково-інформаційному забезпеченні. Сформовано пропозиції щодо бухгалтерського відображення процесу виробництва генетично модифікованої продукції та екологічно якісної продукції (без ГМО), в частині документування, відображення на рахунках та у звітності. Розробки спрямовані на підвищення інформативності облікових даних, уможливлення формування відомостей з необхідним рівнем деталізації відповідно до потреб та особливостей управління виробництвом екологічно чистої продукції.

Ключові слова: генетично модифіковані організми, екологічна якість продукції, бухгалтерський облік, обліково-інформаційне забезпечення, управління, сталий розвиток, екологоорієнтоване управління.

У зв'язку зі стрімким погіршенням екологічного стану як в Україні, так і у світі сьогодні є дуже актуальною проблема екологічної якості продукції. Якість продукції визначає стиль нашого життя, складає соціальну, економічну й екологічну основу для успішного розвитку суспільства і людини. Тому, питання розробки системних заходів із переведення шкідливих з екологічного боку технологій на екологічно чисті та їх інвестиційного забезпечення посідає визначне місце в сучасній економіці.

Глобалізаційні процеси в економіці та посилення нецінової конкуренції стимулюють вітчизняні підприємства до пошуку інноваційних шляхів розвитку, які, в першу чергу, пов'язані з проблемами підвищення якості виготовленої продукції, адаптації її до міжнародних вимог. Одним із напрямів вирішення даної проблеми є виробництво екологічно чистих продуктів харчування, зокрема таких, що не містять генетично модифіковані організми. Поряд з

цим, якщо і застосовувати ГМО у виробництві певної продукції, але забезпечувати споживачів достовірною інформацією про їх вміст.

Тому, дослідження обліково-інформаційного забезпечення управління генетично модифікованими продуктами харчування, яке є гарантом стабільності виробництва та постачання продукції визначеної якості, набуває пріоритетного характеру. Розробка та впровадження бухгалтерського обліку якості продукції, як основного джерела інформації, є одним із стратегічних напрямів діяльності господарюючих суб'єктів, що значно підвищує їх результативність, соціо-економічну ефективність і конкурентоспроможність на ринку.

Розв'язанню екологічних завдань в обліковій системі присвячено праці таких учених: Л. Р. Воляк, В. М. Жук, Г. Г. Кірейцев, Г. Б. Марушевський, Т. В. Машкова, О. І. Фурдичко, В. О. Шевчук, О. Ф. Ярмолюк та інші. Водночас не визначеною наразі є методика обліково-

інформаційного забезпечення управління екологічною якістю продукції, зокрема подальшого дослідження потребують питання відображення в обліковій системі генетично модифікованих продуктів харчування, з метою надання інформації для формування екологоорієнтованої маркетингової стратегії суб'єкта господарювання.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні організаційно-методичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення механізму формування обліково-інформаційного забезпечення екологоорієнтованого управління генетично модифікованими продуктами харчування.

Основною метою продуктової безпеки держави є забезпечення населення країни безпечною і якісною продукцією та сировиною. Основною перешкодою для її досягнення стало використання генетично модифікованих організмів в процесі виробництва продуктів харчування.

Генетично модифіковані продукти харчування – продукти, які призначені для споживання людиною, але генетичний матеріал яких був змінений за допомогою штучних прийомів переносу генів, які не відбуваються в природних умовах.

Незалежні дослідження доводять, що є негативні наслідки від використання ГМО:

- 1) небезпека для здоров'я споживачів. Так, продукція, яка містить генно-модифіковані організми може викликати харчові отруєння, небезпечні алергії, безплідність, онкологічні захворювання, високого рівня смертність й захворювання новонароджених дітей;
- 2) виникнення екологічних проблем, зокрема руйнівний вплив на біологічні системи, створення нових паразитів;
- 3) загрожують харчовій різноманітності та харчовій безпеці;
- 4) можуть спричинити генетичну проблему (зміна генома організму, незапланована зміна метаболізмів клітини);
- 5) виникнення економічної проблеми (монополізація ринку).

На сьогодні в Україні офіційно не зареєстровано жодної продукції, яка б містила ГМО. Проте, за інформацією бізнес-інсайдерів на ринку українського продовольства містяться генетично модифіковані продукти, зокрема соя, картопля, кукурудза, ячмінь, а також ге-

нетично модифікована бавовна, які є сировиною для виробництва продуктів харчування багатьох галузей харчової промисловості. У зв'язку з цим, генетично модифікована продукція набуває швидкого розповсюдження на вітчизняному продовольчому ринку. Крім того, відсутність контролю за якістю сировини, яка використовується в процесі виробництва продуктів харчування сприяє використанню виробниками ГМ сировини, оскільки, це забезпечує приріст прибутку.

У березні 2011 р. було підготовлено зміни до ст. 25 “Про екологічну інформацію” Закону України “Про охорону навколишнього природного середовища” [1]. Україна запровадила обов'язкове інформування громадськості щодо генетично модифікованих організмів. Допомогти вирішити зазначене завдання може система бухгалтерського обліку, оскільки саме вона може реєструвати, накопичувати та передавати інформацію про виробництво продуктів харчування, які містять генетично-модифіковані організми.

Чинна система документування, яка є важливою ланкою в процесі функціонування бухгалтерського обліку та є його основою, не передбачає розкриття інформації про вміст генетично модифікованих організмів у запасах. Вважаємо, що саме в документах на оприбуткування товарів (накладні, акт приймання-передачі), які є сировиною і використовуються в процесі виробництва продуктів харчування слід додати такий обов'язків для заповнення реквізит “Вміст генетично модифікованих організмів”, що має підтверджувати прикріплений висновок лабораторного дослідження продукції на показник ГМО.

Облік витрат на виробництво генетично модифікованих продуктів харчування доцільно вести на рахунку 23 “Виробництво” з аналітичним поділом за ознакою наявності ГМО у продукції, яка виготовляється: 231 “Виробництво без ГМО” (передбачає облік екологічно-чистої продукції); 232 “Виробництво із застосуванням ГМО” (передбачає облік продукції, яка містить генетично модифіковані організми).

Виходячи з вище наведеного, розроблено порядок відображення в бухгалтерському обліку інформації про генетично модифіковану продукцію (див. рис. 1).

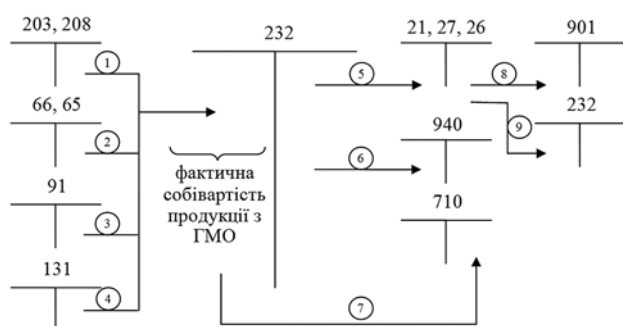


Рис. 1. Відображення інформації про витрати на виробництво продукції, що містить ГМО в системі рахунків бухгалтерського обліку:

1 – списано на виробництво продукції з ГМО паливо, сировину; 2 – нараховано заробітну плату та здійснено відрахування на соціальні заходи працівникам, які безпосередньо зайняті у процесі виробництва; 3 – віднесено на виробництво загальновиробничі витрати (витрати на управління виробництвом; амортизація основних засобів загальновиробничого призначення; витрати на опалення, освітлення, водопостачання, інші витрати); 4 – нараховано амортизацію на основні засоби виробничого призначення; 5 – оприбутковано готову продукцію з ГМО; 6 – відображено перевищення виробничої собівартості продукції з ГМО над її справедливою вартістю; 7 – відображено перевищення справедливої вартості продукції з ГМО над її виробничою собівартістю; 8 – списано собівартість реалізованої продукції з ГМО; 9 – списано продукцію з ГМО власного виробництва на виробництво іншого виду продукції

Для отримання екологічно чистої продукції підприємство понесе додаткові витрати, зокрема, основні з них наведено в табл. 1.

Зважаючи на понесені додаткові витрати на виробництво, ціна на екологічно якісну продукцію буде вищою ніж на іншу продукцію. Тобто витрати на забезпечення якості продукції, що є додатковими відносно до основних виробничих витрат, передбачених традиційними технологіями виробництва, повинні бути економічно виправданими і компенсуватися надлишковим попитом на якісну продукцію. Водночас, необхідним є визначення і досягнення оптимального рівня цих витрат, що забезпечується тоді, коли абсолютний розмір різниці між отриманими доходами від реалізації високоякісної продукції та витратами на досягнення якісних показників є максимальним.

На етапі формування звітності інформація про продукцію з ГМО підлягає розкриттю в управлінській та фінансовій звітності підприємства. Зокрема, управлінська звітність повинна містити детальну інформацію щодо витрат та доходів від виробництва та реалізації продукції з ГМО та екологічно чистої, що дозволить приймати рішення щодо доцільності їх виробництва з огляду на рентабельність

Таблиця 1

Відображення на рахунках бухгалтерського обліку витрат на виробництво екологічно чистої продукції

| Етапи господарської діяльності | Склад витрат | Рахунки обліку |
|--------------------------------|--|----------------|
| Підготовчий | – витрати на маркетингові дослідження; – витрати на сертифікацію продукції; – витрати на метрологічне забезпечення виробництва та оцінку екологічної якості продукції; – витрати на придбання та встановлення високотехнічного, новітнього обладнання; – придбання програмного забезпечення необхідного для проведення виробництва екологічної та високоякісної продукції харчування | 91 |
| Придбання | – витрати на заробітну плату персоналу, який займається оприбуткуванням та визначенням якості придбаної сировини; – нарахування на заробітну плату; – додаткові витрати на перевірку відповідності сировини; – додаткові витрати на транспортування високоякісної сировини | 91 |
| Виробництво | – витрати, пов'язані із навчанням персоналу питанням якості; – витрати на підтвердження якості зразків; – відрядження працівників пов'язанні із вдосконаленням навичок; – вартість ліцензій, патентів; – витрати на перевірку зразків продукції | 23, 91 |
| Реалізація | – витрати на надання споживачам доказів відповідності продукції встановленим вимогам; – витрати, пов'язані із рекламою екологічно якісної продукції | 93 |

таких видів продукції. Щодо фінансової звітності, то доцільно інформацію розкривати у Примітках до річної фінансової звітності, що буде цікавити громадськість та інвесторів при оцінці екологічності діяльності підприємства.

Таким чином, система бухгалтерського обліку є основним джерелом інформаційного забезпечення, що використовується менеджерами в процесі управління виробництвом як екологічно чистої продукції, так і продукції з ГМО. Враховуючи зазначене, для удосконалення бухгалтерського обліку на підприємствах необхідно підвищувати інформативність облікової інформації та розкривати управління інформацію щодо екологічної якості готової продукції, що дозволить впливати як на показники економічної ефективності діяльності підприємства (через зростання виручки від реалізації продукції, що є екологічно чистою), так і на імідж підприємства з погляду його відношення до охорони навколишнього природного середовища

(формується довіра суспільства, зростає зацікавленість інвесторів тощо).

Отже, в умовах мінливого економічного середовища, що супроводжується підвищенням рівня нестабільності та ризикованості господарювання важливим є створення дієвого механізму управління діяльністю підприємств, інформаційне підґрунтя якої формує система бухгалтерського обліку. Реалізація економічних і виробничих цілей підприємств потребує формування достовірного облікового забезпечення як основи інформаційного поля прийняття управлінських рішень. З урахуванням вищенаведеного, сформовано пропозиції щодо бухгалтерського відображення процесу виробництва генетично модифікованої продукції та екологічно якісної продукції (без ГМО), спрямовані на підвищення інформативності облікових даних, уможливлення формування відомостей в необхідному рівні деталізації відповідно до потреб та особливостей управління виробництвом екологічно чистої продукції.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" №1264-12 від 25.06.1991. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/page>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31 груд. 1999 р. — URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0027-00>.
3. Правдюк М. В. Обліково-інформаційне забезпечення управління виробництвом продукції аквакультури // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. — 2017. — № 2. — С. 79—92.

References

1. Zakon Pro okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha: pryiniaty 25 cher. 1991 roku № 1264-12 [Law of Ukraine About the protection of the environment from June 25 1991, № 1264-12]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/page> [in Ukrainian].
2. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty»: pryiniaty 31 hrud. 1999 roku № 318 [Regulation (standard) of accounting 16 «Expenses» from December 31 1999, № 318]. Retrieved from <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0027-00> [in Ukrainian].
3. Pravdiuk, M. V. (2017) Oblikovo-informatsiine zabezpechennia upravlinnia vyrobnytstvom produktsii akvakultury [Olkovo-informational support for production management of aquaculture products]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky. – Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice*, 2, 79-92. [in Ukrainian].

Замула І. В., Сыроед Н. П. Учетно-информационное обеспечение экологоориентированного управления качеством продукции

В связи со стремительным ухудшением экологического состояния как в Украине, так и в мире сегодня очень актуальна проблема экологического качества продукции. В результате исследования обоснована необходимость разработки прогрессивных подходов к экологоориентированному управлению производством генетически модифицированной продукции, основанные на достоверном учетно-информационном обеспечении. Сформированы предложения по бухгалтерскому отображению процесса производства генетически модифицированной продукции и экологически качественной продукции (без ГМО), в части документирования, отражение на счетах и в отчетности. Разработки направлены на повышение информативности учетных данных, обеспечение формирования информации с необходимым уровнем детализации в соответствии с потребностями и особенностями управления производством экологически чистой продукции.

Ключевые слова: генетически модифицированные организмы, экологическое качество продукции, бухгалтерский учет, учетно-информационное обеспечение, управление, устойчивое развитие, экологоориентированное управление

Zamula I. V., Syroid N. P. Accounting-information supply of ecologically oriented quality management of production

The accounting system is the main source of information support used by managers in the process of managing the production of environmentally friendly products. Taking into account the above mentioned, in order to improve accounting at enterprises, it is necessary to increase the informativeness of accounting information and to disclose to managers information on the ecological quality of finished products, which will influence both the indicators of economic efficiency of the enterprise (due to the growth of revenue from the sale of products that is environmentally friendly), and on the image of the enterprise in terms of its relation to the protection of the environment (the confidence of society is formed, interested persons are growing investors, etc.).

In a changing economic environment, accompanied by an increase in the level of instability and riskiness of management, it is important to create an effective mechanism for managing the activities of enterprises, the information basis of which forms the accounting system. Implementation of economic and production goals of enterprises requires the formation of reliable accounting as the basis of the information field for the adoption of managerial decisions. Taking into account the foregoing, proposals for the accounting representation of the process of production of genetically modified products and ecologically high-quality products have been formed, aimed at increasing the informativeness of the accounting data, making information available at the required level of detail in accordance with the needs and specifics of the management of the production of environmentally friendly products.

Key words: genetically modified organisms, ecological quality of products, accounting, accounting and information support, management, sustainable development, ecologically oriented management.

Стаття надійшла до редколегії 01.12.2017

УДК 336:658.16

АЛІНА ЛИТВИНЕНКО

*кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця,
м. Харків, Україна
e-mail: L_alisha@ukr.net*

ОЛЕКСАНДР БАДЯЄВ

*м. Харків, Україна
e-mail: sanyabadyaev@gmail.com*

КАТЕРИНА КОСЕНКО

*м. Харків, Україна
e-mail: katya.kosenko.98@mail.ru*

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Визначено сутність капіталу як економічної категорії, обґрунтовано економічне значення й роль капіталу. Здійснено аналіз динаміки структури капіталу промислової діяльності підприємств України за 2015–2017 рр. Сформульовано пропозиції щодо удосконалення структури капіталу промислових підприємств.

Ключові слова: капітал, фінансова структура, ліквідність, платоспроможність, структура капіталу, активи, пасиви, підприємство, види економічної діяльності, власний капітал, баланс підприємства.

Структура капіталу підприємства, механізм її формування та функціонування безпосередньо визначають успішний розвиток та ефективність діяльності кожного господарюючого суб'єкта. Головним завданням при управлінні капіталом підприємства є формування та підтримка його оптимальної структури, яка зможе повною мірою задовольнити його стратегічні цілі. Основною метою формування капіталу підприємства є задоволення потреби у придбанні необхідних активів і оптимізації його використання. Питання оптимізації структури капіталу є найбільш актуальним для українських підприємств, особливо в умовах фінансової кризи.

Актуальним теоретичним та практичним питанням оптимальної структури капіталу присвячені роботи І. О. Бланка [1], Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійника [2], Г. Г. Кірейцева, В. П. Савчука, О. С. Редькіна та інших.

Важливе значення в дослідженні джерел фінансування підприємства займає оцінка структури капіталу. Лише за оптимальної

структури будь-яке підприємство може повною мірою реалізувати свої виробничі можливості. Зменшення витрат на виробництво, збільшення віддачі від інвестицій, прискорення кругообігу і обороту капіталу, що в кінцевому підсумку призводить до збільшення доходів підприємства можливе лише за умови формування оптимальної структури капіталу.

Під структурою капіталу розуміють співвідношення власних та позикових коштів, які підприємство використовує в процесі своєї господарської діяльності. За умови нормального процесу фінансування підприємницьких структур незалежно від їх форм власності й організаційно-правового статусу виникає значна потреба у фінансовому капіталі.

Капітал – це фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності і використовувані в господарському обороті для одержання доходів і прибутку [1].

Виходячи із запропонованого поняття капіталу, можна стверджувати, що капітал

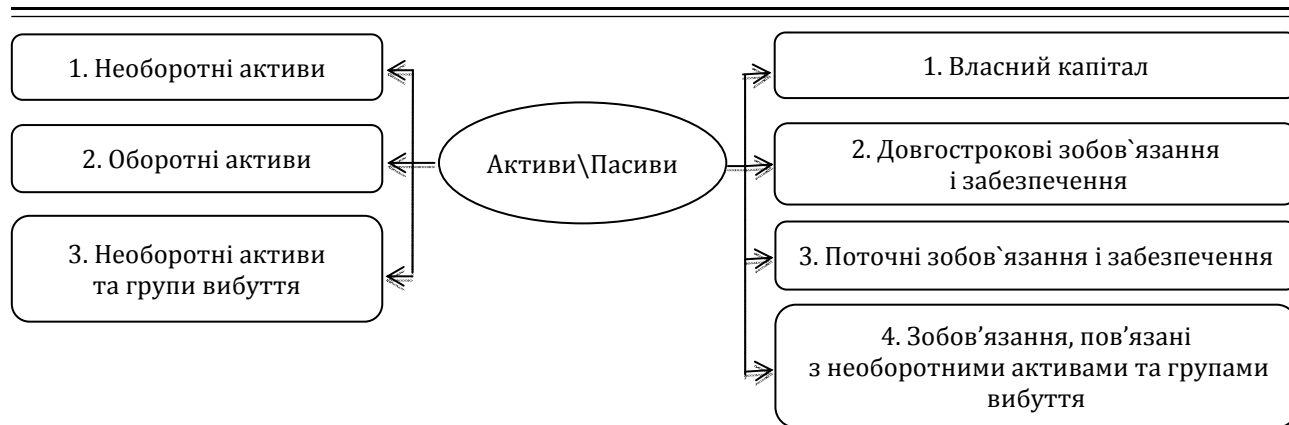


Рис. 1. Структура балансу підприємств

підприємства формується за рахунок різних зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування та розподіляється на матеріальні і нематеріальні активи, що створюють дохід, приймаючи участь в різних виробничих процесах. У зв'язку з цим, виникає необхідність розгляду особливостей формування структури капіталу підприємства.

Структура капіталу – це співвідношення всіх форм власних і запозичених грошових коштів, що використовуються підприємством з метою фінансування активів [2, 416].

Розглянемо структуру капіталу промислової діяльності на основі показників балансу підприємств (рис. 1).

Баланс – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [5]. Метою складання балансу є надання

користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату.

Для вивчення фінансового стану підприємства необхідна інформація про економічні ресурси, які воно використовує, його фінансову структуру, ліквідність і платоспроможність, а також здатність пристосуватися до змін середовища, в якому воно функціонує. Інформація щодо економічних ресурсів, контрольованих підприємством, і здатності його в минулому змінювати ці ресурси є корисною для визначення спроможності підприємства обертати грошові кошти та їх еквіваленти в майбутньому.

Ліквідність свідчить про наявність грошових коштів у найближчому періоді після виконання фінансових зобов'язань даного періоду.

Таблиця 1
Показники балансу підприємств промислової діяльності у 2015–2017 рр. [4]

| | 2015 р. млн грн. | 2016 р. млн грн. | 2017 р. млн грн. | Тпр. 2016 р. % | Тпр. 2017 р. % |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Активи: | | | | | |
| 1. Необоротні активи | 1060297,7 | 1106904,5 | 1190064,2 | 4,39 | 7,51 |
| 2. Оборотні активи | 931277,7 | 1075532,7 | 1316331,7 | 15,49 | 22,38 |
| 3. Необоротні активи та групи вибуття | 798,2 | 405,7 | 594,2 | -49,17 | 46,46 |
| Пасиви: | | | | | |
| 1. Власний капітал | 581721,4 | 490591,0 | 499926,1 | -15,66 | 1,9 |
| 2. Довгострокові зобов'язання та забезпечення | 474934,2 | 533579,5 | 506386,1 | 12,34 | -5,09 |
| 3. Поточні зобов'язання і забезпечення | 935682,3 | 1158669,0 | 1500674,8 | 23,83 | 29,51 |
| 4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття | 35,7 | 3,4 | 3,1 | -90,47 | -8,82 |
| Баланс: | 1992373,6 | 2182842,9 | 2506990,1 | 9,55 | 14,84 |

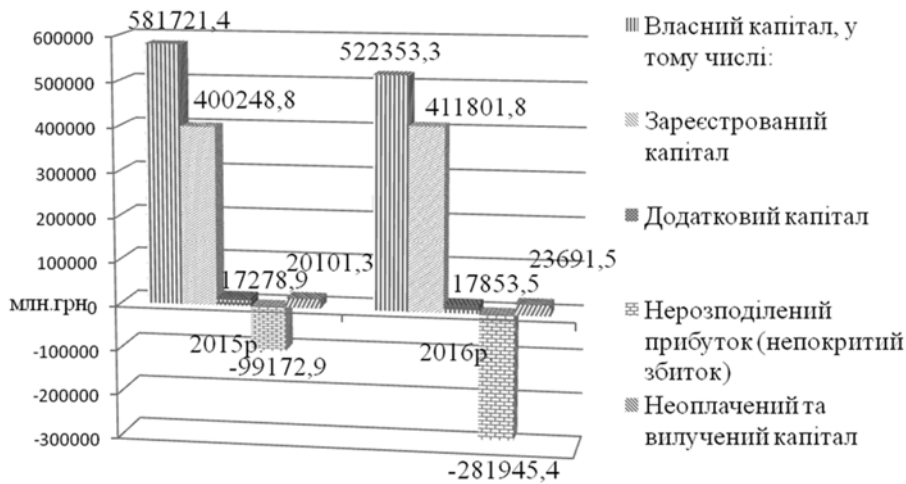


Рис. 2. Динаміка змін показників власного капіталу промислової діяльності підприємств в 2015–2016 рр. [4]

Наявність грошових коштів упродовж більшого періоду часу для своєчасного виконання всіх фінансових зобов'язань свідчить про платоспроможність підприємства.

Складемо порівняльну таблицю показників балансу промислових підприємств за 2015–2017 рр. (табл. 1) [4].

За даними табл.1 можна зробити висновки, що загальна ситуація промислових підприємств є стабільною, відбувається збільшення необоротних активів (на 4,39% та 7,51% у 2016 р. та 2017 р. відповідно), оборотних активів (15,49% – у 2016 р., 22,38% – у 2017 р.) та незначне скорочення необоротних активів та груп вибуття (49,17% – у 2016 р. у порівнянні з 2015 р. та збільшення на 46,46% у 2017 р. в порівнянні з 2016 р., але зменшення на 25,55% в порівнянні з 2015 р.). Що стосується пасивів, то незначною мірою зменшуються показники власного капіталу (на 15,66% у 2016 р. та 14,06% у 2017 р., порівнюючи з 2015 р.).

Довгострокові зобов'язання та поточні зобов'язання і забезпечення збільшились (на 12,34% у 2016 р. та на 6,62% у 2017 р. порівнюючи з 2015 р.; на 23,83% – 2016 р., 29,51% – 2017 р. відповідно).

Показники балансу загалом у 2016 р. збільшились на 9,55% в порівнянні з 2015 р. та на 14,84% у 2017 р., порівнюючи з 2016 р., що свідчить про розвиток промислової діяльності та стабільність структури капіталу підприємств у даній галузі діяльності [4].

Для більш детального аналізу розглянемо власний капітал промислової діяльності

підприємств в Україні в період 2015–2016 рр., а саме значення показників зареєстрованого капіталу, додаткового капіталу, резервного капіталу, нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), неоплаченого та вилученого капіталу (рис. 2) [4].

За даними аналізу (рис. 2), можна зробити висновок, що власний капітал промислових підприємств у 2016 році зменшився на 10,2%, порівнюючи з 2015 роком, це пов'язано зі стрімким збільшенням непокритих

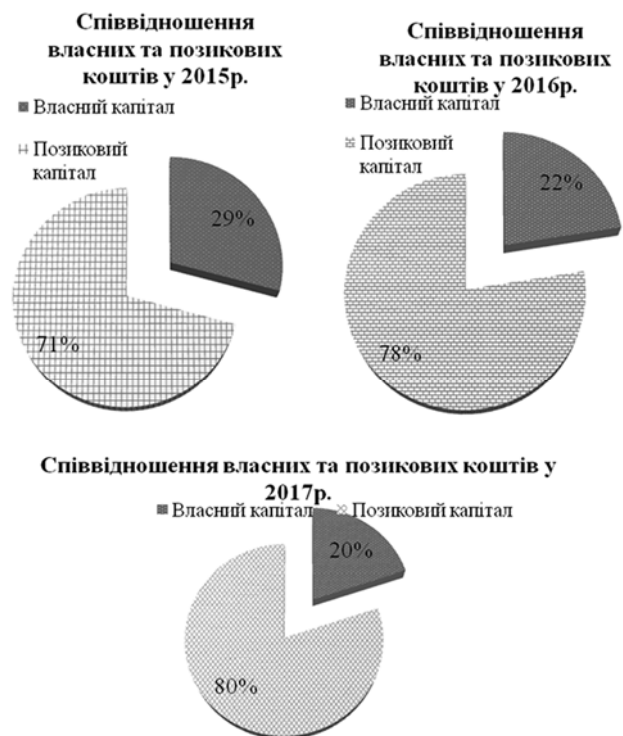


Рис. 3. Співвідношення власних та позикових коштів промислових підприємств у 2015–2017 рр. [4]

збитків у 2016 році (на 184,29%). Інші складові власного капіталу у 2016 р. незначною мірою збільшились.

На основі проведеного аналізу визначимо співвідношення власних та позикових коштів в капіталі промислових підприємств України в 2015–2017 рр. (рис. 3).

Отже, ми можемо стверджувати за даними рис. 3, що співвідношення власного капіталу до позикового в період 2015–2017 рр. постійно зменшується (з 29% у 2015 р. до 22% у 2016 р., та до 20% у 2017 р.), частка позикового капіталу постійно зростає, що є негативним явищем. У зв'язку з високою динамічністю цього показника обумовлена дія ряду факторів:

- в період послаблення кон'юнктури фінансового ринку, вартість залучення позикових коштів може різко збільшитись, перевищивши рівень прибутку, що генерується активами підприємства;

- зменшення фінансової стійкості в процесі активного залучення позикового капіталу призводить до росту ризику його банкрутства, що змушує позикодавців збільшувати% ставки за кредит з урахуванням включення до них премії за додатковий фінансовий ризик;
- окрім цього, в період погіршення ситуації на товарному ринку і зменшення обсягу продажу скорочується і сума бухгалтерського прибутку [3, с. 67].

Таким чином, для удосконалення структури капіталу необхідно прийняти такі заходи:

- поліпшення політики управління власним капіталом;
- оптимізації співвідношення власних та позикових коштів у складі капіталу промислових підприємств;
- максимізації рентабельності власного капіталу;
- забезпечити високий рівень конкурентоспроможності як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

Список використаних джерел

1. Бланк І. О. Управління формуванням капіталу / І. О. Бланк. — К.: Ніка-Центр. 2000. — 512 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз. Практикум: навчальний посібник для студентів вузів / Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, О. В. Олійник. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 416 с.
3. Грачев А. В. Ріст власного капіталу, фінансовий важіль та платоспроможність підприємства / А. В. Грачев. — М.: Фінансовий менеджмент. 2002. — № 2. — С. 67—71.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XV. — С. 365—367.

Литвиненко А., Косенко Е., Бадяев А. Анализ структуры капитала промышленной деятельности предприятий в Украине

Определена сущность капитала как экономической категории, обоснованно экономическое значение и роль капитала. Осуществлен анализ динамики структуры капитала промышленной деятельности предприятий Украины за 2015–2017 гг. Сформулированы предложения по совершенствованию структуры капитала промышленных предприятий.

Ключевые слова: капитал, финансовая структура, ликвидность, платежеспособность, структура капитала, активы, пассивы, предприятие, виды экономической деятельности, собственный капитал, баланс предприятия.

Litvinenko A., Kosenko K., Badayev A. Analysis of the capital of industrial activity of enterprises in Ukraine

The essence of capital as an economic category is determined, economic value and role of capital are substantiated. The analysis of dynamics of capital structure of industrial activity of enterprises of Ukraine for 2015–2017 is made. Proposals on improvement of capital structure of industrial enterprises are formulated.

Key words: capital, financial structure, liquidity, solvency, capital structure, assets, liabilities, enterprise, types of economic activity, equity, balance of the enterprise.

Стаття надійшла до редколегії 30.11.2017

УДК 657

ОЛЕКСАНДР МАЛИШКІН

*доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і оподаткування
Київського державного університету інфраструктури і технологій,
м. Київ, Україна
e-mail: malyshkin@ukr.net*

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС З ОБЛІКОВО-ПОДАТКОВИХ АСПЕКТІВ

Питання співпраці у галузях внутрішнього контролю та зовнішнього аудиту, оподаткування, статистики, бухгалтерського обліку встановлено розділом V «Економічне та галузеве співробітництво» Асоціації від 2014 року. Для імплементації норм цього розділу у національне законодавство Угода відводить, як правило, 3–4 роки. Поглиблена і всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС почала діяти з 1 січня 2016 року. Враховуючи, що повноцінно Угода набула чинності з 01 вересня 2017 року, в українського Уряду є ще 2–3 роки на приведення вітчизняного законодавства до норм ЄС.

Напрями і терміни імплементації щодо оподаткування в законодавство України диференційовані за видами податків (ПДВ, акцизи тощо). Як певне виконання можна зазначити перехід на електронну систему обрахунку ПДВ в Україні з 2015 року та автоматичне відшкодування ПДВ.

Імплементації положень щодо річних звітів компаній передбачає реформування системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до Директиви 2013/34/ЄС. Як певне виконання можна зазначити прийняття змін до закону про бухгалтерський облік і фінансову звітність в жовтні 2017 року, які враховують вимоги Директиви 2013/34/ЄС.

Щодо податкової системи та податкових органів України наголошується, що сторони посилюватимуть і зміцнюватимуть співробітництво, спрямоване на удосконалення і розвиток податкової системи та податкових органів України.

Ключові слова: євроінтеграція, угода про асоціацію, бухгалтерський облік, фінансова звітність, оподаткування.

Підписання і ратифікація Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27 червня 2014 року (далі – УА або Угода) у 2014 році з боку парламентів України та ЄС стало певним завершальним етапом євроінтеграційних прагнень народу України останніх років як в соціально-політичному, так і в економічному житті. Угода про асоціацію стала *другим періодом* євроінтеграційних процесів в Україні після закінчення дії Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) між Україною і Європейським Співтовариством від 1994 року. УА остаточно набирає чинності з 1 вересня 2017 року після ратифікації Угоди всіма 28 країнами ЄС [1]. З цієї дати починає діяти стаття 1 Угоди, яка встановлює відносини асоціації між Україною та ЄС. Зокрема, Угода передбачає тіснішу співпрацю в таких галузях:

- охорона здоров'я;
- розвиток малого та середнього бізнесу;
- космос;
- бюджетна політика та внутрішній контроль;
- оподаткування;
- корпоративне управління;
- розвиток інформаційного суспільства;
- розвиток регіонів і туризму;
- впровадження рівних можливостей для жінок і чоловіків;
- контроль за стандартами праці, освіти, культури, молоді і спорту;
- розвиток науки і техніки [2].

Наступним етапом євроінтеграції для країни, яка дотрималась вимог, за законами ЄС має бути членство в Союзі.

Комплексний механізм реалізації євроінтеграційної політики України досліджували М. Назаренко в дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного

управління (Одеса – 2014 р.). Загальні аспекти імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2016 році висвітлювали М. Кузьо, Д. Черніков та інші. Проте, потребують більш детального дослідження прикладні аспекти євроінтеграції. Зокрема, важливо розглянути нормативне забезпечення реалізації положень розділу V «Економічне та галузеве співробітництво» УА, в якому зазначаються вимоги щодо внутрішнього контролю та зовнішнього аудиту (розділ 3), оподаткування (розділ 4), статистики (розділ 5), бухгалтерського обліку і аудиту (розділ 13). Саме на цих аспектах спинимося у нашій статті.

Постановка завдання – дослідити напрями і терміни імплементації положень Угоди про асоціацію України і ЄС щодо бухгалтерського обліку, аудиту, оподаткування і на цій основі зробити висновок про ступінь успішності виконання Україною умов Угоди про асоціацію.

В теоретичних дослідженнях і в діловому спілкуванні часто використовують термін «євроінтеграція». Цей термін став основоположною категорією євроінтеграційної політики як в Україні, так і в ЄС. Термін "інтеграція" є часто вживаним в європейському лексиконі, який інколи вживають як синонім словосполучень: "міжнародне співробітництво", "європейське співробітництво". Однак, дані терміни не відображають всієї суті нових євроінтеграційних явищ. Інтеграція, на відміну від співробітництва, виявляється як щось набагато більше, тобто перш за все – це вихід за межі співробітництва аж до утворення єдиної системи [3, 37]. Термін "інтеграція" походить від латинського кореня "integrum" – ціле та "integratio" – відновлення, що у перекладі означає поєднання, взаємопроникнення, процес взаємозближення, утворення взаємозв'язків, заповнення, возз'єднання, згуртування, об'єднання політичних, економічних, державних і громадських структур в рамках регіону, країни, світу. У Великому тлумачнику словника сучасної української мови інтеграція розглядається як доцільне об'єднування та координація дій різних частин цілісної системи [3, 40].

Як зазначає дослідник Назаренко М. О., до цих пір не вироблено єдине, нормативно за-

кріплене визначення терміну "інтеграція". Враховуючи вищесказане, автор пропонує під інтеграцією розуміти єднання різних систем для проведення спільної міжнародної політики, з метою досягнення поставлених цілей.

Набуття чинності Угоди має свою історію. Так, 1 листопада 2014 набрало чинності тимчасове застосування Угоди, яке стало можливим після завершення у вересні того ж року необхідних внутрішніх процедур, зокрема ратифікації Угоди Верховною Радою України та Європейським Парламентом, а також схвалення відповідного рішення Радою ЄС. Режим тимчасового застосування поширювався лише на ті сфери Угоди, які стосуються виключної або змішаної компетенції ЄС, оскільки застосування Угоди в інших сферах вимагає її ратифікації державами-членами ЄС. Обсяг тимчасового застосування (з 01.11.2014 року по 31.08.2017 року) охоплював окремі статті/глави розділів «Політичний діалог і реформи, політична асоціація, співробітництво та конвергенція у сфері закордонних справ та політики безпеки», «Юстиція, свобода та безпека», «Економічне та галузеве співробітництво», «Фінансове співробітництво», «Інституційні, загальні та прикінцеві положення».

Як відомо, через тиск Росії, у рамках тристоронніх переговорів ЄС-Україна-Росія, було досягнуто домовленості про відтермінування до 1 січня 2016 року тимчасового застосування розділу IV, який стосується зони вільної торгівлі. Як компенсацію, ЄС продовжив режим автономних преференцій України. Мета тимчасового застосування частини положень Угоди – наблизити безпосереднє виконання торговельної частини Угоди та не втрачати час, доки відбудуться всі формальності на національному рівні та на рівні ЄС щодо набуття Угодою чинності.

Угода про асоціацію між Україною та ЄС готувалась відповідно до законодавчо закріплених пріоритетів зовнішньої політики України: Стратегії інтеграції України до ЄС (1998 р.), Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (1994 р.), інших документів, які разом визначали пріоритети європейського напрямку розвитку України та передбачали створення інституційних

інструментів реалізації цих пріоритетів. Як зазначалося у першому розділі монографії, це – Комітет з питань європейської інтеграції Верховної ради України (до 2002 року), Державна Рада з питань європейської і євроатлантичної інтеграції України (з 2002 по 2005 роки), Координаційне бюро європейської та євроатлантичної інтеграції, як структурний підрозділ Секретаріату Кабінету Міністрів України (2005 – 2010 роки), Бюро європейської інтеграції Секретаріату Кабінету міністрів України (2010 – т/ч). Крім того, у складі Уряду функціонує посада віце-прем'єр-міністр з питань європейської та євроатлантичної інтеграції.

Стратегія інтеграції України до ЄС також базувалась на позиції ЄС щодо України (1994, 1999 рр.), інших рішеннях Ради ЄС щодо України. Така стратегія визначає основні пріоритети діяльності органів виконавчої влади щодо створення передумов набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі та входження України до європейського політичного (в тому числі у сфері зовнішньої політики і політики безпеки), інформаційного, економічного і правового простору. Отримання статусу асоційованого члена ЄС визначалось цією стратегією як головний зовнішньополітичний пріоритет України у середньостроковому вимірі [4].

Значення Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом полягає у тому, що цей документ визначає план реформ в Україні на найближчі 10 років. Угода є великим рамковим документом і стосується майже кожної сфери економічного та політичного життя.

Попри те, що Угода про асоціацію між Україною та ЄС з 1 листопада 2014 р., застосовувалася у тимчасовому режимі, а поглиблена і всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС почала діяти з 1 січня 2016 року, для українського бізнесу були відкриті можливість вийти за рамки внутрішнього ринку і стати частиною європейської бізнес-спільноти. Ринок ЄС – це понад 500 мільйонів потенційних покупців. Для експорту в рамках режиму вільної торгівлі (нульові/зменшені мита) суб'єкту підприємницької діяльності необхідно отримати сертифікат походження товарів форми EUR.1, який з 1 січня 2016 року видається митними

органами України. Порядок видачі сертифікатів форми EUR.1 аналогічний тому, що діє в європейських країнах і передбачає максимальне спрощення видачі сертифікатів на безоплатній основі у найкоротший термін з одночасним посиленням відповідальності експортера за достовірність інформації, яка необхідна для визначення українського походження товару.

Як повідомляє веб-сайт Державної фіскальної служби України, станом на грудень 2016 року в Україні видано майже 50 000 сертифікатів EUR.1 для експорту до ЄС, що свідчить про те, що Україна збільшує обсяги експорту до ЄС [5].

У майбутньому Угода про асоціацію передбачає поступове підписання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів АСАА (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Goods) для визначених промислових секторів (ст. 57 Угоди про асоціацію). Це означає, що промислові товари з України можуть бути розміщені на ринку ЄС без проведення додаткових випробувань та процедур оцінки відповідності.

Щоб отримати право постачати харчову продукцію до ЄС, виробники повинні обов'язково впровадити міжнародну систему контролю за безпечністю та якістю харчових продуктів – Система аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках (Hazard Analysis and Critical Control Points – HACCP).

Відповідно до Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» HACCP повинна бути запроваджена:

- у 2017 році – на всіх молокозаводах, бойнях і інших підприємствах, де виробляють харчові продукти з необробленими інгредієнтами тваринного походження;
- у 2018 – для виробників соків і цукерок;
- у 2019 – для власників усіх малих підприємств, які виробляють харчові продукти.

Розглянемо нормативне забезпечення *другого періоду* євроінтеграційних процесів. Реалізація положень розділу Угоди щодо економічного та галузевого співробітництва (розділ V «Економічне та галузеве співробітництво») сприятиме поступовому регуляторному зближенню і гармонізації законодавства

України та законодавства ЄС, розвитку співпраці у переважній більшості галузей економіки, а також сприятиме реформуванню інституційної спроможності відповідних українських установ. Розділ містить положення щодо цілей, завдань, напрямів та форм співпраці між Україною та ЄС у 28 сферах: 1) співпраця у сфері енергетики, включаючи ядерну; 2) макроекономічна співпраця; 3) управління публічними фінансами: бюджетна політика, внутрішній контроль та зовнішній аудит; 4) оподаткування; 5) статистика; 6) довкілля; 7) транспорт; 8) космос; 9) співпраця у сфері досліджень і розвитку; 10) промислова політика і політика щодо підприємств; 11) співробітництво у видобувній та металургійній галузях; 12) фінансові послуги; 13) право компаній, корпоративне управління, бухгалтерський облік і аудит; 14) інформаційне суспільство; 15) аудіовізуальна політика; 16) туризм; 17) сільське господарство і розвиток сільської місцевості; 18) морська політика та політика у сфері рибальства; 19) співробітництво щодо ріки Дунай; 20) захист споживачів; 21) співпраця щодо зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей; 22) охорона здоров'я; 23) освіта, навчання та молодь; 24) культура; 25) співпраця у сфері спорту та щодо розвитку фізичної активності; 26) співпраця щодо розвитку громадянського суспільства; 27) транскордонна та регіональна співпраця; 28) участь в програмах та агентствах ЄС. Розділ також містить додатки із переліками та строками ім-

плементатії в Україні актів законодавства ЄС.

Отже, з важливих для нашого дослідження сфер співпраці в розділі V «Економічне та галузеве співробітництво» Угоді відзначено питання про внутрішній контроль та зовнішній аудит (розділ 3), оподаткування (розділ 4), бухгалтерський облік і аудит (розділ 13).

Загалом, вищезазначена частина Угоди містить зобов'язання щодо імплементатії та практичного впровадження понад 300 регламентів та директив ЄС, а також інших актів *acquis* ЄС, у т.ч. повідомлень та роз'яснень Європейської Комісії та міжнародних договорів. Строки імплементатії актів законодавства ЄС складають від 2 до 7 років з моменту набуття чинності Угодою, причому близько двох третин актів має бути імплементовано протягом 2–5 років [6].

В аспекті європейського співробітництва економічна інтеграція у вигляді асоціації для України – це лібералізація і синхронізоване відкриття ринків ЄС, взаємне збалансування торгівлі, сприяння інвестиціям з ЄС, запровадження спільного правового поля і єдиних стандартів у сфері конкуренції та державної підтримки виробників, що базується на координації, співставленні та відповідності прийняття рішень у сфері економіки.

Вітчизняні і європейські експерти зазначають, що для України європейська інтеграція в економічній сфері забезпечить: модернізацію економіки; подолання відсталості у технологічній сфері; залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій; створення

Таблиця 1

Графік імплементатії положень Угоди про асоціацію України і ЄС щодо річних звітів

| Розділ Директиви | Зміст | Терміни імплементатії |
|---|--|-----------------------|
| Четверта Директива Ради від 25.07.1978 (№ 78/660/ЄЕС) | Щодо річних звітів окремих типів компаній | 3 р. |
| Сьома Директива Ради від 13.06.1983 (№3/349/ЄЕС) | Щодо консолідованих звітів компаній | 3 р. |
| Регламент (ЄС) №1606/2002 | Щодо застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку | 2 р. |
| Директива № 2006/43/ЄС | Щодо обов'язкового аудиту річних звітів та консолідованих звітів | 3 р. |
| Директива № 2013/34/ЄС | Щодо щорічної фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності і пов'язаних з ними звітів певних типів компаній | 3 р. |

Джерело: складено на підставі [6, 17].

нових робочих місць; підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника; вихід на ринок ЄС та, звичайно, світові ринки тощо [3, 6].

З метою впровадження положень Угоди доцільно проводити постійний моніторинг прогресу їх виконання та реалізації євроінтеграційної політики загалом. Головним завданням виконання положень Угоди про асоціацію є досягнення стратегічної мети Україною – інтеграція в європейський політичний, економічний та правовий простір. Для успішного проведення євроінтеграційної політики необхідно постійно проводити моніторинг, що являє собою постійне спостереження за проведенням євроінтеграційної політики, з метою виявлення прогресу чи регресу під час даного процесу. Для цього відповідні органи влади, що відповідають за даний процес повинні [3, 67]:

- здійснювати порівняльний аналіз поточного ходу виконання основних положень Угоди з планом;

- постійно здійснювати контроль та оцінку ходу виконання з метою виявлення негативних тенденцій, що гальмують процес імплементации Угоди;
- аналізувати причини виникнення відповідних ризиків з метою запобігання їх виникненню в майбутньому;
- раз в три місяці звітувати перед суспільством про поточний стан проведення євроінтеграційної політики;
- постійно надавати прогнози та рекомендації для подальшого проведення даної політики; – здійснювати моніторинг реалізації погоджених змін під час їх реалізації;
- залучати інститути громадянського суспільства тощо. Головним в цьому контексті являється те, що моніторинг повинен проводитися постійно, а не бути разовим явищем.

Ми згодні з дослідником Назаренко М. О., що успішна реалізація євроінтеграційної політики урядовими структурами України та вирішення завдань на кожному етапі можливе

Таблиця 2

Графік імплементации положень Угоди про асоціацію України і ЄС щодо системи оподаткування

| Номер Директиви | Сфера застосування | Терміни імплементации |
|---|---|---|
| Директива Ради 2005/19/ЄС від 17.12.2005 року про внесення змін до Директиви 90/434/ЄЕС 1990 р. | Про загальну систему оподаткування, що застосовується до об'єднання, поділу, переведення активів та обміну акцій щодо компаній різних держав-членів | Поступово, виходячи із майбутніх потреб України |
| Директива Ради ЄС № 2006/112/ЄС від 28.11.2006 | Податок на додану вартість | 5 р. |
| Директива Ради ЄС № 2006/112/ЄС від 28.11.2006 | Спеціальні режими оподаткування | 3 р. |
| Директива Ради № 2007/74/ЄС від 20.12.2007 | Податку на додану вартість і мита на товари, що ввозяться особами, які подорожують з третіх країн | 5 р. |
| Директива Ради № 92/83/ЄЕС від 19.10.1992 | Акцизний податок на спирт та алкогольні напої | 2 р. |
| Директива Ради № 2003/96/ЄС від 27.10.2003 | Оподаткування енергопродуктів та електроенергії; | 3 р. |
| Директива Ради № 2011/64/ЄС від 21 червня 2011 | Акцизний збір на тютюнові вироби | 3 р. |
| Директива Ради № 86/560/ЄЕС від 17.11.1986 р. | Відшкодування податку на додану вартість | 3 р. |
| Директива Ради № 92/83/ЄЕС від 19.10.1992 р. | Структура акцизних зборів на спирт та алкогольні напої в частині проміжних продуктових категорій | 3 р. |

Джерело: складено на підставі [6, 28].

лише тоді, якщо задіяти політичний, інституційно – організаційний, правовий, економічний, інформаційний механізми, відповідно до критерій їх дієвості: доцільності (мета = час), економічності (витрати = кінцева мета), ефективності (мета = реальний результат) [3, 92].

Отже, реалізація Угоди надає можливості для економічного зростання України в короткостроковій і середньостроковій перспективі в тих галузях, продукція і послуги яких користуватиметься попитом в країнах-членах ЄС. Це дає можливість багатьом компаній (груп компаній) України просування на ринки ЄС і створення нових міжнародних проектів. Такі процеси вимагають нових підходів до систем оподаткування, бухгалтерського обліку, фінансової і статистичної звітності українських

учасників євроінтеграції, до систем аудиту підприємницької діяльності та державного сектору. Напрями і терміни імплементації Угоди про асоціацію України і ЄС щодо бухгалтерського обліку і аудиту в законодавство України наступні (відповідно до додатку XXXIV до розділу 13) – (табл. 1).

Напрями і терміни імплементації законодавства ЄС щодо оподаткування в законодавство України (відповідно до додатку XXVIII до розділу 4 «Оподаткування») представлені нижче (табл. 2).

Законодавство ЄС щодо податкової системи та податкових органів України реалізується через положення Угоди, Конвенцію про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах від 20.12.2004 і у директивах ЄС (табл. 3).

Таблиця 3

Вимоги директив ЄС та інших міжнародних нормативних актів щодо податкової системи та податкових органів України

| Назва та номер акту | Графік імплементації | Порядок застосування |
|--|---|---|
| Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони, від 21.03.2014, <u>в частині оподаткування</u> | Графік: після підписання, за виключенням деяких статей, що імплементуються через декілька років | Сторони посилюватимуть і зміцнюватимуть співробітництво, спрямоване на удосконалення і розвиток податкової системи та податкових органів України, зокрема посилення потужностей збору і контролю, із окремим наголосом на процедурах відшкодування ПДВ задля уникнення накопичення заборгованості, забезпечення ефективного збору податків і посилення боротьби з податковим шахрайством, а також ухиленням від сплати податків. Сторони намагатимуться покращувати співробітництво та обмін досвідом у боротьбі з податковим шахрайством, зокрема з «карусельним шахрайством» |
| Конвенція про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах від 20.12.2004 | Ратифіковано із застереженнями Законом N 677-VI (677-17) від 17.12.2008, зміни та доповнення від 27.05.2010 | Конвенція застосовується до таких податків: <ul style="list-style-type: none"> – податків на доход або прибуток; – податків на приріст капіталу, які справляються окремо від податку на доход або прибуток; – податків на чисті активи, які справляються від імені Сторони; – податків на доход, прибуток, приріст капіталу або на чисті активи, які справляються від імені державних органів або органів місцевого самоврядування Сторони; – податків інших категорій, які справляються від імені Сторони, а саме: <ul style="list-style-type: none"> А) податків на майно, спадщину чи подарунки; В) податків на нерухоме майно; С) загальних споживчих податків, таких як податок на додану вартість чи податок з обороту; Д) спеціальних податків на товари та послуги, такі як акцизний збір; Е) податків на використання автотранспортних засобів або володіння ними, Ф) податків на використання рухомого майна, що не є автотранспортними засобами, або володіння ним; Г) будь-яких інших податків |

Джерело: складено автором

**Вимоги директив ЄС та інших міжнародних нормативних актів
щодо податку на прибуток**

| Назва та номер акту | Графік імплементації | Порядок застосування |
|--|---|--|
| Директива Ради 2005/19/ЄС від 17 лютого 2005 року про внесення змін до Директиви 90/434/ЄЕС 1990 року про загальну систему оподаткування, що застосовується до об'єднання, поділу, переведення активів та обміну акцій щодо компаній різних держав-членів. | Графік: Положення Директиви будуть імplementовані поступово, виходячи із майбутніх потреб України | <p>Метою Директиви 90/434/ЄЕС є відстрочка по сплаті податків на доходи, прибутки, доходи з капіталу через реорганізацію бізнесу та захист податкових прав держав-членів.</p> <p>Однією з цілей Директиви 90/434/ЄЕС є усунення перепон функціонування внутрішнього ринку, зокрема подвійного оподаткування. Настільки, наскільки це не повністю досягнуто положеннями зазначеної директиви, держави-члени повинні застосувати заходи для досягнення цієї мети.</p> <p>Рішення компанії реорганізувати свій бізнес шляхом переміщення свого зареєстрованого офісу не повинно бути важким, дискримінаційними принципами оподаткування (податковими нормами) або обмеженнями, перепонами або змінами (викривленнями) в національному податковому законодавстві, що суперечить праву Європейського Співтовариства.</p> <p>Коли акціонери компанії здійснюють трансакції, передбачені Директивою 90/434/ЄЕС, вони вважаються фіскально відкритими, і особа, яка зацікавлена в акціонері не повинна зазнавати оподаткування у випадку реструктуризації трансакції</p> |

Джерело: складено автором.

Окрема увага в нормативних документах ЄС приділяється податку на прибуток (табл. 4).

Так згідно Директиви Ради 2005/19/ЄС від 17 лютого 2005 року платнику надається відстрочка по сплаті податків на доходи, прибутки, доходи з капіталу у зв'язку реорганізацію бізнесу. Таким чином, у такий період, коли зменшується або припиняється виробництво, торгівля, інвестори отримуються своєрідну пільгу зі сплати податку.

Важливим чинником удосконалення податку з 1990 року в ЄС (Директива 90/434/ЄЕС 1990 року) стало усунення подвійного оподаткування прибутку.

Успішна реалізація євроінтеграційної політики урядовими структурами України та вирішення завдань на кожному етапі імплементації європейського законодавства залежить від багатьох чинників – політичного, інституційно – організаційного, правового, економічного, соціального. Ураховуючи те, що на імплементацію нормативних актів ЄС відводиться у середньому 3 роки від дати набуття чинності Угоди (липень 2017 року), попереду важливий етап – до 2020 року, адаптації норм вітчизняних нормативно-правових актів, у тому числі, й з бухгалтерського обліку, оподаткування, статистики.

Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27 червня 2014 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=5. — Назва з екрану.
2. Угоду про асоціацію між Україною та ЄС ратифіковано [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://tsn.ua/politika/u-yes-nazvali-datu-nabuttya-chinnosti-ugodi-pro-asociaciju-z-ukrayinoyu-944212.html>. — Назва з екрану.
3. Назаренко М. О. Комплексний механізм реалізації євроінтеграційної політики України. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління. — Одеса, 2014. — 184 с.
4. Угода запрацювала [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zaxid.net/ugoda_pro_asotsiatsiyu_tag48267/. — Назва з екрану.
5. Експорт в рамках режиму вільної торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU14097.html. — Назва з екрану.
6. Кузьо М. Угода про асоціацію між Україною та ЄС: зміст та імплементація / М. Кузьо, Д. Черніков. — К., 2016. — 47 с.

References

1. The Association agreement between Ukraine and the European Union on the one hand, and the European Union, the European atomic energy community and their member States, on the other hand dated June 27, 2014 [Electronic resource]. — Mode of access: comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=5. — Title from the screen.
2. The Association agreement between Ukraine and the EU ratified [Electronic resource]. — Mode of access: <https://tsn.ua/politika/u-yes-nazvali-datu-nabuttya-chinnosti-ugodi-pro-asociaciyu-z-ukrayinoyu-944212.html>. — Title from the screen.
3. Nazarenko M. A. Complex mechanism of realization of Eurointegration policy of Ukraine. The dissertation on competition of a scientific degree of candidate of Sciences in public administration. Odessa, 2014, 184 p.
4. The arrangement work [Electronic resource]. — Mode of access: zaxid.net/ugoda_pro_asotsiatsiyu_tag48267/. — Title from the screen.
5. Exports under free trade [Electronic resource]. — Mode of access: search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU14097.html. — Title from the screen.
6. Cusio N. The Association agreement between Ukraine and the EU: content and implementation / M. Cusio, Chernikov, K., 2016, 47 p.

Малышкин А. И. Имплементация соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС в сфере учетно-налоговых аспектов

Вопроса сотрудничества в отраслях внутреннего контроля и внешнего аудита, налогообложения, статистики, бухгалтерского учета, установлено разделом V «Экономическое и отраслевое сотрудничество» Ассоциации от 2014 года. Для имплементации норм этого раздела в национальное законодательство Соглашение отводит, как правило, 3–4 года. Углубленная и всеобъемлющая зона свободной торговли из ЕС стала действовать с 1 января 2016 года.

Учитывая, что полноценно Соглашение вступило в силу с 01 сентября 2017 года, у украинского Правительства есть еще 2–3 года на приведение отечественного законодательства к нормам ЕС. Направления и сроки имплементации относительно налогообложения в законодательство Украины дифференцированы за видами налогов (НДС, акцизы и тому подобное). Как определенное выполнение можно отметить переход на электронную систему обчета НДС в Украине с 2015 года и автоматическое возмещение НДС.

Имплементации положений относительно годовых отчетов компаний предусматривает реформирование системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствии с Директивой 2013/34/ЕС. Как определенное выполнение можно отметить принятие изменений к закону о бухгалтерском учете и финансовой отчетности в октябре 2017 года, которые учитывают требования Директивы 2013/34/ЕС. Относительно налоговой системы и налоговых органов Украины отмечается, что стороны будут усиливать и крепить сотрудничество, направленное на совершенствование развитие налоговой системы и налоговых органов Украины.

Ключевые слова: евроинтеграция, соглашение об ассоциации, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, налогообложение.

Malyshkin O. Implementation of the association agreement between Ukraine and the European union on accounting taxation aspects

The question of collaboration in industries of internal control and external audit, taxation, statistics, record-keeping, is set a section V the «Economic and of a particular branch collaboration» of Association from 2014 years. For implementacii of norms of this section in a national legislation Agreement takes, as a rule, 3–4 years. A deep and all-embracing free trade zone from ES began to operate from January, 1, 2016. Taking into account, that valuably Agreement went into effect from September, 01, 2017, at Ukrainian Government is EU.

Directions and terms of implementacii in relation to taxation in the legislation of Ukraine are differentiated after the types of taxes (VAT, excises and others like that). As certain implementation can be marked passing to the electronic system of shortchanging of VAT in Ukraine from 2015 year and automatic compensation of VAT.

Implementacii of positions in relation to the annual reports of EU. companies is foreseen by reformation of the system of record-keeping and financial reporting in accordance with Directive of 2013/34/EU.

It is marked in relation to the tax system and tax organs of Ukraine, that sides will strengthen and fasten a collaboration, directed on an improvement and development of the tax system and tax organs of Ukraine.

Key words: eurointegration, association agreement, accounting, financial reporting, taxation.

Стаття надійшла до редколегії 11.10.2017

УДК 657

Людмила МІКРЮКОВА

*старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна*

Олена МЛІНЦОВА

*викладач кафедри обліку та оподаткування
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна
e-mail: mlintcovaos@gmail.com*

АДАПТАЦІЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ДО ЗМІН ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА

У статті розглянуто ключові проблеми адаптації обліку необоротних активів в бюджетних установах до змін, що відбулися з моменту впровадження Плану рахунків бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору. Проаналізовані зміни методології обліку окремих операцій щодо надходження, руху необоротних активів, нарахування їх амортизації, які зумовлені введенням в дію нового Плану рахунків.

Ключові слова: бюджетна установа, суб'єкти державного сектору, необоротні активи, НП(С)БО 121, план рахунків.

На сучасному етапі функціонування бюджетної системи України, який характеризується реформуванням і впровадженням в дію нових нормативно – правових актів, що відповідає умовам інтеграції країни в міжнародний простір, відбуваються суттєві зміни в формуванні системи бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору, адаптації її до міжнародних стандартів.

З метою узгодження діючої методики та методології системи бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору з нормами та вимогами міжнародних стандартів звітності впроваджено в дію національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі, методичні рекомендації з обліку основних засобів, нематеріальних активів та новий План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, який набрав чинності з 01.01.2017 р.

Застосування в обліку цих нормативних документів вимагає дослідження механізму відображення господарських операцій, зокрема з руху необоротних активів, наявність яких, як найбільш важливої складової бюджетних установ, є однією з визначальних

умов їх ефективної діяльності. Особливо актуальним є визначення порядку відображення операцій з руху необоротних активів відповідно до нового Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.

Питання організації та удосконалення бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ в сучасних умовах є предметом вивчення багатьох вітчизняних вчених, серед яких П. Й. Атамас, Ф. Ф. Бутинець, Р. Т. Джога, О. В. Коба, С. В. Свірко, О. О. Чечуліна, С. О. Шевченко, М. В. Яцко та ін. Але потребує подальшого роз'яснення застосування Плану рахунків в державному секторі.

Метою статті є висвітлення теоретико-практичних аспектів удосконалення обліку необоротних активів суб'єктами державного сектору в умовах адаптації до змін чинного законодавства.

До необоротних активів відносяться матеріальні та нематеріальні ресурси, які належать бюджетній установі та забезпечують її функціонування, строк корисної експлуатації яких, як очікується, становить більше одного року. До складу необоротних активів бюджетних установ відносяться основні засоби,

інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи.

Для обліку необоротних активів в новому Плані рахунків застосовуються рахунки класу 1 «Нефінансові активи», до яких передбачені субрахунки для розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів. При цьому назви субрахунків однакові, а коди субрахунків відрізняються лише однією третьою цифрою (1 – для розпорядників бюджетних коштів та 2 – для державних цільових фондів) [7].

Найважливішим фактором при визначенні рахунка для обліку необоротних активів являється строк корисного використання. Інший визначальний фактор – вартість об'єкта необоротного активу за одиницю (комплект) без ПДВ. Відповідно до вимог Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [7] для обліку необоротних активів бюджетна установа може застосовувати наступні рахунки (табл. 1):

Розглянемо зміни в обліку необоротних активів на прикладі основних засобів. Відповідно до НП(С)БО 121 первісною вартістю основних засобів є:

- вартість придбання у разі придбання за плату;
- собівартість виробництва у разі самостійного виготовлення (створення);
- справедлива вартість у разі отримання без оплати від фізичних чи юридичних осіб (крім суб'єктів державного сектору);
- первісна (переоцінена) вартість основних засобів у разі отримання без оплати від суб'єктів державного сектору;
- залишкова вартість переданого об'єкта основних засобів у разі отримання у результаті обміну на інший актив;
- умовна вартість у разі відсутності активу на ринку [6].

При цьому з впровадженням в дію НП(С)БО 121 «Основні засоби» суттєво змінився склад вартості придбання за плату (табл. 2).

Видатки на придбання або створення власними силами активів, віднесених до основних засобів, або інших необоротних матеріальних активів, здійснюється за кодами економічної класифікації видатків (КЕКВ) 3110 «Придбання обладнання і предметів довгострокового використання», оплата транспортних послуг (за умови, якщо вартість таких послуг не передбачена договором на придбання основних засобів та не включена до вартості таких об'єктів) здійснюють за КЕКВ 2240 «Оплата послуг (крім комунальних)», а сума ПДВ, включена до вартості товарів, робіт, послуг, оплачується за тим КЕКВ, за яким здійснюється основний платіж, або за КЕКВ 2800 «Інші поточні видатки», якщо сплата податку відноситься до податкового кредиту платника ПДВ [1].

Для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух коштів фінансування заходів цільового призначення з 01 січня 2017 року бюджетні установи застосовують окремий субрахунок, на якому ведуть облік коштів, передбачених для придбання, модернізації, реконструкції, реставрації тощо основних засобів та інших необоротних активів. Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі для цього передбачений новий рахунок 54 «Цільове фінансування», який має субрахунки:

- 5411 «Цільове фінансування розпорядників бюджетних коштів»;
- 5421 «Цільове фінансування державних цільових фондів» [7].

За кредитом цього рахунку відображають отримання коштів на фінансування заходів цільового призначення або вилучення бюджетних асигнувань цільового фінансування суми поточних витрат, що включаються до вартості об'єкта основних засобів згідно з НП(С)БОДС 121. За дебетом рахунку відображають зменшення цільового фінансування на створення (придбання) основних засобів, на суму внесе-

Таблиця 1

Характеристика рахунків для обліку необоротних активів

| Номер рахунку | Найменування рахунку | Характеристика об'єктів необоротних активів | |
|---------------|------------------------------------|--|------------------------------|
| | | Вартість об'єктів | Строк корисного використання |
| 10 | Основні засоби | Вартість придбання без ПДВ не менше 6000 грн за одиницю (комплект) | Більше одного року |
| 11 | Інші необоротні матеріальні активи | Менше 6000 грн без ПДВ за одиницю (комплект) | |
| 12 | Нематеріальні активи | Незалежно від вартості | |

ного капіталу внаслідок оприбуткування активів розпорядником бюджетних коштів.

Для обліку грошових коштів, які знаходяться на рахунках в органах Казначейства та можуть бути використані для поточних операцій, передбачено субрахунок 2313 «Реєстраційні рахунки», на якому відображають суми отриманих бюджетних асигнувань як за загальним, так і за спеціальним фондами. Тому для розмежування надходжень Коба О. В. пропонує відкривати для нього аналітичні рахунки за загальним та спеціальним фондами [2].

Всі витрати на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів, довгострокових біологічних активів слід обліковувати на рахунку 13 «Капітальні інвестиції», за дебетом якого відображають збільшення витрат на придбання або створення необоротних активів, а за кредитом – зменшення витрат на придбання або створення необоротних активів (введення в експлуатацію придбаних або створених необоротних активів тощо).

На цьому субрахунку, як і раніше, накопичують витрати на придбання або створення

необоротних активів, тобто ті витрати, які установа включає до первісної вартості об'єктів основних засобів згідно НП(С)БО 121 [6] та Методичних рекомендацій з обліку основних засобів [3]. До 2017 року бюджетні установи при понесенні витрат на придбання, виготовлення власними силами необоротних активів та за виконаними будівельно – монтажними роботами з капітального будівництва, добудови, поліпшення об'єктів необоротних активів, які на дату балансу не введені в експлуатацію, одночасно створювали фонд у незавершеному капітальному будівництві на однойменному субрахунку 402. При створенні такого фонду на суму фактичних видатків здійснювали бухгалтерський запис за дебетом субрахунків 801, 802, 811-813 та кредитом субрахунку 402 (другий запис). Починаючи з 2017 року таку операцію бюджетні установи не проводять.

При введенні об'єктів необоротних активів в експлуатацію всі видатки, накопичені на рахунку 13 «Капітальні інвестиції» списують в дебет рахунків 10 «Основні засоби» та 11 «Інші необоротні матеріальні активи» з одночасним складанням акту введення в

Таблиця 2

Складові первісної вартості основних засобів, придбаних за плату

| № | Показник | До 01.01.2015 р. | | | З 01.01.2015 р. | | | Наказ МФУ від 23.07.15 р. №664 | | |
|---|---|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|--------------------------------|------------------|-------------------|
| | | Первісна вартість | Фактичні видатки | Податковий кредит | Первісна вартість | Фактичні видатки | Податковий кредит | Первісна вартість | Фактичні видатки | Податковий кредит |
| 1 | Вартість придбання (створення) без ПДВ | X | | | X | | | X | | |
| 2 | Вартість транспортування, установки, налагодження | | X | | X | | | X | | |
| 3 | Сума ПДВ (установа не являється платником ПДВ) | | X | | X | | | X | | |
| 4 | Сума ПДВ (установа являється платником ПДВ) | | | X | | | X | | | X |
| 5 | Списана сума копійок | | X | | | X | | Не списуються | | |

експлуатацію основних засобів. При цьому здійснюють другий запис на суму внесеного капіталу внаслідок оприбуткування активів розпорядником бюджетних коштів за дебетом рахунку 54 «Цільове фінансування» та кредитом рахунку 51 «Внесений капітал».

Тобто, під час введення об'єктів основних засобів в експлуатацію, їх вартість не відноситься на фактичні видатки, як це було раніше. З 01 січня 2017 року вартість введених в експлуатацію необоротних активів відноситься на фактичні видатки (дебет субрахунку 8014 «Амортизація») протягом строку їх корисного використання шляхом нарахування амортизації (раз на рік або щокварталу за рішенням установи) (кредит субрахунків 14-11 «Знос основних засобів», 1412 «Знос інших необоротних матеріальних активів», 1414 «Знос інвестиційної нерухомості»). За кредитом зазначених субрахунків відображається також коригування суми зносу (накопиченої амортизації) при дооцінці та визнання втрат від зменшення корисності об'єктів, а за дебетом – коригування при уцінці, відображення економічних вигод від відновлення корисності.

Наприкінці звітного періоду під час закриття рахунків витрат сума нарахованої протягом звітного періоду амортизації (кредит субрахунку 8014 «Амортизація») списується на фінансові результати виконання кошторису (дебет субрахунку 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду»).

Для суб'єктів державного сектора встановлені обмеження і дозволене використання лише прямолінійного метода нарахування амортизації. На думку М. В. Яцик це, по-перше полегшує роботу бухгалтерів державного сектора, а по-друге – формує порівняльну інформацію в цій частині (можливість порівняння стану основних засобів у різних суб'єктах державного сектора) [9].

Вибуття основних засобів передбачає списання залишкової вартості (дебет субрахунку 8411 «Інші витрати за обмінними операціями» кредит субрахунку 10 «Основні засоби»), суми накопиченого зносу (дебет субрахунку 1411 «Знос основних засобів» кредит субрахунку 10 «Основні засоби»),

витрат, пов'язаних з вибуттям чи списанням об'єкта, та оприбуткування отриманих внаслідок списання матеріальних цінностей. Такі оприбутковані матеріали, отримані від ліквідації та розбирання необоротних активів, які залишені для ремонту та інших потреб установи, визнають доходом спеціального фонду суб'єкта державного сектору. Облік таких доходів ведеться на субрахунку 7211 «Дохід від реалізації активів», при цьому до органів Казначейства установі слід подати Довідку про надходження в натуральній формі.

У системі накопичувальних реєстрів придбання необоротних активів відображається у меморіальних ордерах № 4 «Накопичувальна відомість щодо розрахунків з іншими дебіторами», № 6 «Накопичувальна відомість щодо розрахунків з іншими кредиторами», № 8 «Накопичувальна відомість розрахунків з підзвітними особами» [5], які пристосовані до старого Плану рахунків бюджетних установ, що суттєво ускладнює роботу бухгалтерів. З метою усунення зазначених невідповідностей міністерством фінансів України підготовлено проект Порядку складання форм меморіальних ордерів суб'єктів державного сектору, який застосовується при складанні форм меморіальних ордерів розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, при цьому терміни, що зазначені в Порядку, застосовуються у значеннях, визначених Бюджетним кодексом України, Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі [8].

Таким чином, бухгалтерський облік необоротних активів у 2017 році зазнав суттєвих змін у зв'язку з набранням чинності Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. У зв'язку з цим було б доцільним розробити Методичні рекомендації щодо обліку господарських операцій, пов'язаних з обліком необоротних активів суб'єктами державного сектору, а також затвердити та впровадити в дію порядок складання форм меморіальних ордерів суб'єктів державного сектору.

Список використаних джерел

1. Економічна класифікація видатків бюджету, затверджена наказом МФУ від 26.12.2011 р. № 1738, зі змінами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12>.
2. Коба О. В., Федоренко С. Ю., Чубчик О. О. Відображення операцій з руху основних засобів бюджетних установ у відповідності з Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі / О. В. Коба // Науковий вісник Херсонського державного університету. — Випуск 23. — Частина 3. — 2017. — С. 131—134.

3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору, затверджені наказом МФУ від 23.01.2015 р. № 11 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5364-11.html>.
4. Наказ МФУ «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 23.07.15 р. №664 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0963-15>.
5. Наказ Державного казначейства України «Про затвердження Інструкції про форми меморіальних ордерів бюджетних установ та порядок їх складання» від 27.07.2000 №68 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0570-00>.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», затверджене наказом МФУ від 12.10.2010 р. № 1202, зі змінами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/1260-1202a.html>.
7. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений наказом МФУ від 31.12.2013 р. № 1203, зі змінами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
8. Проект наказу МФУ «Про затвердження Порядку складання форм меморіальних ордерів суб'єктів державного сектору» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT3102.html.
9. Яцко М. В., Яцко Л. Б. Бухгалтерський облік амортизації основних засобів суб'єктів державного сектору в умовах трансформації бюджетних процесів в Україні / М. В. Яцко // Науковий вісник Ужгородського університету. — Серія «Економіка». — Випуск 1 (45). — 2015. — С. 140—142 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/.../45_2_140-142_Яцко.pdf.

References

1. Ekonomichna klasyfikatsiia vydatkiv biudzhetu, zatverdzhena nakazom MFU vid 26.12.2011 r. № 1738, zi zminamy [Elektroni resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12>.
2. Koba O. V., Fedorenko S. Iu., Chubchuk O. O. Vidobrazhennia operatsii z rukhu osnovnykh zasobiv biudzhethnykh ustanov u vidpovidnosti z Planom rakhunkiv bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori / O. V. Koba // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. — Vypusk 23. — Chastyna 3. — 2017. — S. 131—134.
3. Metodichni rekomendatsii z bukhhalterskoho obliku osnovnykh zasobiv subiektiv derzhavnogo sektoru, zatverdzeni nakazom MFU vid 23.01.2015 r. № 11 [Elektroni resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5364-11.html>.
4. Nakaz MFU «Pro zatverdzhennia Zmin do deiakykh normatyvno-pravovykh aktiv Ministerstva finansiv Ukrainy z bukhhalterskoho obliku» vid 23.07.15 r. №664 [Elektroni resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0963-15>.
5. Nakaz Derzhavnogo kaznacheistva Ukrainy «Pro zatverdzhennia Instruksii pro formy memorialnykh orderiv biudzhethnykh ustanov ta poriadok yikh skladannia» vid 27.07.2000 № 68 [Elektroni resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0570-00>.
6. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori 121 «Osnovni zasoby», zatverdzhene nakazom MFU vid 12.10.2010 r. № 1202, zi zminamy [Elektroni resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/1260-1202a.html>.
7. Plan rakhunkiv bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori, zatverd-zhenyi nakazom MFU vid 31.12.2013 r. № 1203, zi zminamy [Elektroni resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
8. Proekt nakazu MFU «Pro zatverdzhennia Poriadku skladannia form memorialnykh orderiv subiektiv derzhavnogo sektoru» [Elektroni resurs]. — Rezhym dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT3102.html.
9. Iatsko M. V., Yatsko L. B. Bukhhalterskyi oblik amortyzatsii osnovnykh zasobiv subiektiv derzhavnogo sektoru v umovakh transformatsii biudzhethnykh protsesiv v Ukraini / M. V. Yatsko // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. — Serii «Ekononika». — Vypusk 1(45). — 2015. — S. 140—142 [Elektroni resurs]. — Rezhym dostupu: www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/.../45_2_140-142_Yatsko.pdf.

Людмила Микрюкова, Елена Млинцова. Адаптация учета необоротных активов субъектов государственного сектора с учетом изменений действующего законодательства

В статье рассмотрены ключевые проблемы адаптации учета необоротных активов в бюджетных учреждениях к изменениям, которые произошли с момента внедрения Плана счетов бухгалтерского учета субъектов государственного сектора. Проанализированы изменения методологии учета отдельных операций по поступлению, движению необоротных активов, начисление амортизации, обусловленные введением в действие нового Плана счетов.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, субъекты государственного сектора, внеоборотные активы, НП (С) БУ 121, план счетов.

Mikryukova L., Mlntsova E. Adaptation of accounting of non-current assets of public sector subjects to changes of likelihood legislation

The article deals with the key problems of the adaptation of the accounting of non-current assets in budgetary institutions to the changes that have taken place since the introduction of the Public Accountancy Account for public sector entities. The changes in the methodology of accounting for certain operations related to the receipt, movement of non-current assets, accrual of their depreciation, which are due to the introduction of the new Account Schedule, are analyzed.

Key words: budgetary institution, public sector entities, non-current assets.

Стаття надійшла до редколегії 10.11.2017

УДК 656:658

Світлана СЕМЕНОВА

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і оподаткування
Державного університету інфраструктури та технологій
e-mail: f430@ukr.net*

ОБЛІК ФОРМУВАННЯ ЗАРЕЄСТРОВАНОВОГО (ПАЙОВОГО) КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВАМИ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ

У статті розглянуто особливості відображення в обліку зареєстрованого (пайового) капіталу за складовими відповідно до особливостей формування суб'єктами різних організаційно-правових форм та форм власності, резидентності засновників. Запропоновано поняття засновницького капіталу, що представляє капітал, внесений засновниками та учасниками юридичної особи у вигляді грошових коштів, матеріальних і нематеріальних активів для створення та забезпечення діяльності підприємства, у вигляді статутного капіталу, іншого зареєстрованого капіталу або пайового капіталу. Обґрунтовано необхідність додати позабалансовий рахунок для управлінського обліку вартості чистих активів, контролю їх стану та динаміки, порівняння з обсягом засновницького капіталу.

Ключові слова: зареєстрований, статутний, пайовий, засновницький, капітал, облік, організаційно-правова форма.

Зареєстрований або статутний капітал є важливою правовою, фінансово-економічною та обліковою категорією. Поняття статутного капіталу походить від лат. *statuo* – встановлюю, вирішую, і відображає вартість, внесену засновниками у вигляді коштів, майна, інтелектуальних активів при створенні підприємства. Статутний капітал є початковим, стартовим при реєстрації господарюючого суб'єкта як юридичної особи, крім того, при будь-якій зміні його розміру, інформація про це підлягає перереєстрації в установчих документах, зокрема в Статуті. Поняття статутного капіталу як об'єкта обліку замінено на зареєстрований капітал ще у 2013 р., коли було оновлено назви субрахунків обліку та статей фінансової звітності, проте в законодавстві і науковій літературі залишається певна неузгодженість категорій: зареєстрований, статутний, пайовий, інший зареєстрований капітал.

Облік формування зареєстрованого (пайового) капіталу підприємства залежить від організаційно-правової форми господарюючого суб'єкта, форми власності, джерел та виду внесків учасників, їх резидентності. Усе це вимагає розмежування об'єктів обліку при відображенні зареєстрованого (пайо-

вого) капіталу, визначення сутності категорій, їх співвідношення, врахування вимог чинного законодавства, економічних нормативів, порядку відображення інформації в обліку і звітності, у тому числі управлінської для прийняття ефективних рішень.

Питання обліку статутного та власного капіталу господарюючих суб'єктів висвітлюються у науковій літературі, проте не системно. Зміни в обліку статутного капіталу описують В. Орлова, С. Кафка [3], порівняння особливостей обліку формування статутного капіталу АТ та ТОВ представлено О. Л. Примаченко [7], облік всього власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм висвітлюють Л. С. Стригуль, К. О. Панчеха [12], правові аспекти формування статутного капіталу розглядає С. В. Петков [4], варіанти обліку капіталу в умовах реорганізації господарських товариств порівнює Є. С. Шубенко [14], місце інформації про зареєстрований капітал в управлінській [11] та консолідованій фінансовій звітності [15] досліджує О. М. Шпирко. Відображення в обліку зареєстрованого (пайового) капіталу за складовими відповідно до особливостей формування суб'єктами різних організаційно-правових форм та форм власності, резидентності

засновників в літературі розкриті не достатньо, що потребує поглибленого дослідження. При цьому в обліку не врахована потреба у відображенні інформації про співвідношення зареєстрованого або пайового капіталу підприємства з сумою його чистих активів, що важливо для прийняття управлінських рішень та оцінки фінансового стану господарюючого суб'єкта в сучасних умовах.

Мета статті полягає у визначенні співвідношення понять статутний, зареєстрований, пайовий, інший зареєстрований капітал у відображенні в обліку формування засновницького капіталу підприємств різних організаційно-правових форм та форм власності з урахуванням вимог чинного законодавства України та інформаційних потреб для прийняття ефективних рішень.

Нормативно-правові документи використовують різні дефініції статутного капіталу. Господарський кодекс України (стаття 87 [1]) визначає статутний капітал як суму вкладів засновників та учасників господарського товариства. Закон України „Про господарські товариства” (стаття 13 [9]) розглядає статутний як складений капітал, що свідчить про певну узгодженість в нормативних документах. У статті «Зареєстрований капітал» фінансової звітності ф. № 2 наводиться зафіксована в установчих документах сума статутного капіталу, іншого зареєстрованого капіталу, а також пайовий капітал у сумі, яка формується відповідно до законодавства [2]. Тобто, як об'єкт обліку зареєстрований капітал є ширшим поняттям, ніж статутний капітал. Проте його роль і функції залишаються незмінними. Статутний капітал товариства визначає мінімальний розмір його майна, що гарантує інтереси його кредиторів та не може бути меншим розміру, встановленого законодавством (стаття 155 ЦКУ [13]). Організаційно-правова форма суб'єкта господарювання встановлює вимоги як до процедури формування статутного капіталу, так і до його мінімального розміру.

В Україні найпоширенішою формою підприємницької діяльності є господарські товариства, які створюються відповідно до Господарського кодексу України [1], Цивільного кодексу України [13] та Закону України „Про господарські товариства” [8]. Залежно

від способу утворення (заснування) та формування статутного капіталу в Україні є унітарні (один засновник) та корпоративні (два і більше засновники) підприємства. Залежно від форм власності (стаття 63 ГКУ [1]) виділяють: приватне, державне, комунальне або спільне комунальне підприємство, підприємства, що діють на основі колективної або засновані на змішаній формі власності. Якщо в статутному капіталі підприємства іноземна інвестиція становить 10% і більше, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями, якщо частка 100% – іноземним підприємством. Відповідно до статті 80 ГКУ, до господарських товариств належать наступні (табл. 1).

Суттєвим недоліком законодавства є те, що визначення та порядок формування зареєстрованого (пайового) капіталу підприємств регламентується різними нормативними актами, положення яких дублюються, а іноді суперечать одна одній, наприклад, в щодо розміру резервного капіталу відносно статутного. Тому на основі систематизації норм Господарського кодексу України [1], Цивільного кодексу України [13], Закону України „Про господарські товариства” [9], Закону України „Про акціонерні товариства” [8], визначено особливості формування зареєстрованого (пайового) капіталу підприємств різних організаційно-правових форм в Україні (табл. 2).

Необхідно зазначити, що ще з 2011 р. відмінено мінімальну межу статутного капіталу для ТОВ та обов'язок погашення його засновниками 50% внеску на момент держаної реєстрації. Для приватних підприємств також не передбачено мінімального розміру статутного капіталу.

Внесками до зареєстрованого (пайового) можуть бути: грошові кошти (в т.ч. в іноземній валюті), цінні папери, інше майно, майнові права (патенти, винаходи тощо). При здійсненні внесків коштами засновники відкривають рахунок спеціально для формування статутного капіталу. Грошові кошти можна вносити у готівковій та безготівковій формах. Державному реєстратору подається документ, який підтверджує внесення засновниками своїх внесків (обов'язково для АТ): платіжне доручення, квитанція, з вказаним

призначенням платежу. Формування статутного капіталу за рахунок майнових внесків здійснюється за угодою засновників [9], а якщо є частка державної чи комунальної власності оцінка внесеного майна проводиться за допомогою оцінювача. Заборонено вносити до статутного капіталу земельні ділянки сільськогосподарського призначення, бюджетні та кредитні кошти, облігації. Не допускається внесення частки шляхом зарахування зустрічних однорідних вимог учасника.

Облік статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства і установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу ведеться на рахунку 40 „Зареєстрований (пайовий) капітал” [5]. За кредитом рахунку 40 відображається збільшення зареєстрованого і пайового капіталу, надходження внес-

ків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу, за дебетом – його зменшення, вилучення (таблиця 3).

Отже, для обліку статутного капіталу акціонерних товариств (АТ) використовується субрахунок 401 „Статутний капітал” з обов’язковим відображенням погашення 50% заборогованості акціонерів на момент державної реєстрації. Для цього передбачено субрахунок 404 „Внески до незареєстрованого статутного капіталу”, де обліковують внески, які надходять для формування статутного капіталу після його оголошення і до реєстрації відповідних змін в установчих документах. Кредитове сальдо за субрахунком 401 у новоствореного АТ має бути не менше, ніж 1250 мінімальних заробітних плат. Сума неоплаченого капіталу показується на рахунку 46 і має бути погашена внесками учасників протягом року з моменту державної реєстрації.

Таблиця 1

**Види господарських товариств та відповідальність їх учасників
при формуванні статутного капіталу згідно з Господарським кодексом України**

| Види господарських товариств | Визначення | Відповідальність учасників |
|--|--|--|
| Акціонерне товариство | Має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов’язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов’язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій | Акціонери відповідають за зобов’язаннями товариства тільки в межах належних їм акцій. У випадках, передбачених статутом, акціонери, які не повністю оплатили акції, несуть відповідальність і в межах несплаченої суми |
| Товариство з обмеженою відповідальністю | Має статутний капітал, розділений на частки, розмір яких визначається установчими документами | Учасники товариства несуть відповідальність в межах їх вкладів. Учасники, які не повністю внесли вклади, несуть солідарну відповідальність за його зобов’язаннями у межах вартості невнесеної частини вкладу кожного з учасників |
| Товариство з додатковою відповідальністю | Має статутний (складений) капітал, поділений на частки визначених установчими документами розмірів | Учасники товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного (складеного) капіталу, а при недостатності цих сум – додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника |
| Повне товариство | Товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов’язаннями товариства усім своїм майном | |
| Командитне товариство | Товариство, в якому разом з одним або більше учасниками, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов’язаннями товариства всім своїм майном, є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майні товариства (вкладників), та які не беруть участі в діяльності товариства | |

Джерело: складено на основі опрацювання [1].

Облік формування статутного капіталу ТзОВ, ТзДВ, повних, командитних товариств, державних та комунальних підприємств також відображається з використанням субрахунків 401, 404, 46, проте для таких суб'єктів немає обов'язкової вимоги вносити частину статутного капіталу до реєстрації юридичної особи, як і немає його мінімальної межі.

Слід зазначити, що субрахунок 404 кореспондує тільки з субрахунком 401, тобто відобразити внесок учасників до реєстрації інших видів суб'єктів господарювання немає можливості. Зокрема для обліку засновницького капіталу приватних підприємств передбачено окремий субрахунок 403 і замість поняття статутного капіталу застосовується „Інший зареєстрований капітал”.

Також слід звернути увагу на особливості обліку пайового капіталу, який є окремою від статутного капіталу категорією і показується за субрахунком 402 „Пайовий капітал”. До 2013 р. пайовий капітал поділявся на обов'язковий та додатковий, зараз в обліку разме-

жують подільний та неподільний, хоча у багатьох посібниках та інформаційних ресурсах міститься застарілий підхід.

Пайовий капітал утворюється у сільськогосподарських кооперативах, споживчих товариствах, колективних сільськогосподарських підприємствах, житлово-будівельних кооперативах, кредитних спілках та інших підприємствах, засновницькими документами, в яких передбачене формування такого виду капіталу, сума якого визначається загальними зборами пайовиків. Розмір пайового капіталу не реєструється у статуті кооперативу, тому зміни щодо участі пайовиків не вимагають перереєстрації статуту в органах державної влади. Отже, пайовий капітал не можна називати зареєстрованим.

Особливості обліку статутного капіталу підприємств з іноземними інвестиціями полягають у відображенні валютних розрахунків. Підприємство набуває статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс.

Таблиця 2

Особливості формування зареєстрованого (пайового) капіталу господарських товариств різної організаційно-правової форми в Україні

| Критерії | Види господарських товариств | | | | |
|--|---|---|------------------------|-----------------------------|------------|
| | АТ | ТзОВ | зДВ | Повне | Командитне |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Кількість учасників | Може бути створене однією особою, яка стає його єдиним учасником (при цьому для ТОВ – не більше 100 осіб) | | | Два і більше | |
| Установчі документи | Статут | | | Засновницький договір | |
| Мінімальний розмір статутного капіталу | 1250 мінімальних заробітних плат (у 2017 р. 4 млн грн.)*, виходячи із ставки на момент створення АТ | Встановлюється засновником / засновниками | | Встановлюється засновниками | |
| Капітал товариства | Розподілений на акції | | Розподілений на частки | | |
| Мінімальний розмір початкового внеску | Повна вартість придбаних акцій, до оплати 50% статутного капіталу АТ не має права здійснювати операції, не пов'язані з його заснуванням | Законодавством не передбачено і встановлюється засновником / засновниками | | Встановлюється засновниками | |
| Строк внесення початкового внеску | До дати затвердження результатів розміщення першого випуску акцій | Встановлюється засновником / засновниками | | Встановлюється засновниками | |
| Максимальний термін формування статутного капіталу | Протягом року з дня державної реєстрації, якщо менший строк не передбачено статутом АТ | До закінчення першого року з дня державної реєстрації | | | |

Джерело: складено автором на основі опрацювання [1; 8; 9; 13].

* Виходячи з Закону про Державний бюджет України на 2017 р. встановлено розмір мінімальної заробітної плати у 3200 грн., тобто мінімальний розмір статутного капіталу АТ у 2017 р. становить 4 000 000 грн. Якщо у 2018р. затвердять мінімальну заробітну плату у 3723 грн., то розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації новоствореного АТ має бути не менше 4 653 750 грн.

Облік формування зареєстрованого (пайового) капіталу підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності

| № | Зміст господарських операцій | Дебет | Кредит |
|--|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Акціонерне товариство (АТ) | | | |
| 1 | Внесення коштів та майна від засновників АТ до його державної реєстрації в рахунок оплати вартості придбаних акцій до дати затвердження першого випуску | 10, 11, 12, 14, 16, 20, 22, 28, 30, 31, 35 | 404 |
| 2 | В момент державної реєстрації визнано статутний капітал АТ відповідно до номінальної вартості акцій | 404 | 401 |
| 3 | Відображення емісійного доходу від перевищення ціни продажу (ринкової вартості) акцій над їх номінальною вартістю | 404 | 421 |
| 4 | Виникнення зобов'язань за укладеним з депозитарієм цінних паперів договором про обслуговування емісії акцій або з реєстратором іменних цінних паперів договору про ведення реєстру власників цінних паперів | 443 | 685 |
| 5 | Повернення внесків акціонерам у випадку, коли створення (реєстрація) АТ не відбулося | 404 | 10, 11, 12, 14, 16, 20, 22, 28, 30, 31, 35 |
| Товариство з обмеженою відповідальністю (ТзОВ), ТзДВ, Повне, Командитне товариство, Державне, Комунальне підприємство | | | |
| 6 | Внесення коштів та іншого майна до державної реєстрації підприємства | 10, 11, 12, 14, 16, 20, 22, 28, 30, 31, 35 | 404 |
| 7 | В момент державної реєстрації підприємства фіксується статутний капітал новоствореного суб'єкта господарювання в частині сплачених внесків | 404 | 401 |
| 8 | Відображено частину неоплаченого капіталу, яка має бути погашена учасниками протягом року з моменту державної реєстрації | 46 | 401 |
| 9 | Відображено кошти, внесені засновником на спеціальний банківський рахунок, який після реєстрації стає поточним | 311 | 46 |
| 10 | Внесено залишок неоплаченого капіталу коштами та іншими активами протягом року від моменту державної реєстрації | 10, 11, 12, 14, 16, 20, 22, 28, 30, 31, 35 | 46 |
| 11 | Відображено додатковий внесок учасника з метою збільшення розміру статутного (зареєстрованого) капіталу | 312 | 404 |
| 12 | Зареєстровано збільшення сформованого статутного капіталу за рахунок додаткового внеску учасника | 404 | 401 |
| Колективне сільськогосподарське підприємство (КСП), Фермерське господарство, Споживче товариство, Житлово-будівельний кооператив, Кредитна спілка | | | |
| 13 | Відображено внесення коштів для формування пайового капіталу товариства або кооперативу в розмірах пропорційно очікуваній участі | 30, 31 | 402 |
| 14 | Внесено майно для формування не розпайованого капіталу КСП між його членами в розмірах пропорційно очікуваній участі | 10, 11, 12, 16 | 402 |
| 15 | Відображено внесок майном для формування розпайованого капіталу КСП між його членами | 10, 11, 12, 14, 16, 20, 22, 28 | 402 |
| 16 | Використано прибуток поточного року для поповнення пайового капіталу КСП | 443 | 402 |
| 17 | Надходження вступних та членських внесків учасників кооперативу | 30, 31 | 402 |
| Приватне підприємство (ПП) | | | |
| 18 | В момент державної реєстрації ПП визнано інший зареєстрований капітал новоствореного суб'єкта господарювання | 46 | 403 |
| 19 | Відображено внесення коштів, майна для формування зареєстрованого капіталу ПП | 10, 11, 12, 14, 16, 20, 22, 28, 30, 31, 35 | 46 |

Закінчення табл. 3

| № | Зміст господарських операцій | Дебет | Кредит |
|--|---|-------|--------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Підприємство з прямими іноземними інвестиціями | | | |
| 20 | В момент державної реєстрації підприємства фіксується статутний капітал новоствореного суб'єкта господарювання | 46 | 401 |
| 21 | В момент державної реєстрації підприємства з прямими інвестиціями відображено частку іноземного інвестора в статутному капіталі (за курсом НБУ на цю дату) | 46 | 401 |
| 22 | Відображено кошти, внесені вітчизняним засновником на спеціальний банківський рахунок, який після реєстрації стає поточним | 311 | 46 |
| 23 | Внесок іноземного інвестора коштами на валютний рахунок (за офіційним курсом НБУ на дату внеску) | 312 | 46 |
| 24 | Відображено позитивну курсову різницю на дату погашення заборгованості іноземним засновником своєї частки у статутному капіталі у складі додаткового капіталу | 46 | 423 |

Джерело: складено автором.

Курсові різниці, які виникають при формуванні зареєстрованого (статутного) капіталу іноземними засновниками внесками в іноземній валюті, не можна вважати доходами або витратами, оскільки вони не призводять до збільшення (зменшення) економічних вигод за звітний період, а тому їх слід відображати у складі додаткового капіталу, наприклад, за субрахунком 423 „Накопичені курсові різниці”.

У літературі можна зустріти нарахування податкового кредиту з ПДВ при внесенні майнових цінностей для формування статутного капіталу, у тому числі до державної реєстрації [7, 47], проте такі твердження не правильні оскільки такі нарахування можливі лише після реєстрації підприємства платником ПДВ (Розділ V ПКУ [6]) та наявності операцій з постачання товарів і послуг (ст. 191, 199 ПКУ). Поряд з цим, податковий кредит з ПДВ можливий тільки, якщо відбувається ввезення активу та передання як внесок до статутного капіталу і зарахування на баланс платника ПДВ (п. 198.1 ПКУ).

Для АТ необхідним є дотримання критерію переважання вартості чистих активів (розраховуються як сума всіх активів мінус зобов'язання) над сумою статутного капіталу, в іншому випадку потрібно вносити зміни до статуту і перереєструвати зменшення статутного капіталу з урахуванням дотримання вимог його мінімальної межі для АТ. Якщо вартість чистих активів товариства стає меншою від мінімального розміру стату-

тного капіталу, встановленого законом, товариство підлягає ліквідації. Проте у фінансовій звітності немає окремого рядка для відображення вартості чистих активів, навіть у примітках до річної звітності [10]. Тому пропонується доповнити Інструкцію про застосування плану рахунків [5] позабалансовим рахунком 010 „Вартість чистих активів” для ефективного моніторингу за фінансовим станом компанії.

Також поняття статутного капіталу тісно пов'язане зі створенням резервного капіталу підприємства. Проте слід вказати на наявні розбіжності у визначенні резервного капіталу, розмір якого повинен бути не меншим за 25% статутного капіталу – стаття 13 Закону України „Про господарські товариства” [9], 15% статутного капіталу – п.4 статті 87 ГКУ [1]. Спільним між названими документами є вимога щорічного відрахування до резервного капіталу не менше 5% отриманого чистого прибутку. Таким чином, необхідно допрацювати нормативно-правову базу щодо порядку формування власного капіталу та узгодити поняття «статутний капітал», що використовується в господарському законодавстві, та «зареєстрований (пайовий) капітал» як об'єкт обліку і звітності.

Встановлено, що з позиції обліку зареєстрований капітал є ширшим поняттям, ніж статутний капітал господарських товариств, оскільки він включає також інший зареєстрований капітал приватних підприємств. Окремо

виділяють пайовий капітал, який у сільськогосподарських кооперативах складається з розпайованих та не розпайованих внесків учасників. У правознавстві домінує саме статутний капітал, який ототожнюють з іншими видами засновницького капіталу. Тому запропоновано ввести узагальнене поняття: „засновницький капітал” – це капітал, внесений засновниками та учасниками юридичної особи у вигляді грошових коштів, матеріальних і нематеріальних активів для створення та забезпечення діяльності підприємства, у вигляді статутного капіталу, іншого зареєстрованого капіталу або пайового капіталу. Назва запропонованої дефініції вказує на особу засновника, що здійснює вне-

сок під час створення підприємства, та учасника, який долучається до поповнення засновницького капіталу вже в процесі діяльності. Обґрунтовано необхідність додати позабалансовий рахунок 010 „Вартість чистих активів” для управлінського обліку вартості чистих активів, контролю їх стану та динаміки, порівняння з обсягом засновницького капіталу.

Перспективами подальших досліджень є визначення форм управлінської звітності за складовими засновницького капіталу, оцінка співвідношення його обсягу з вартістю чистих активів підприємства, доповнення приміток до річної фінансової звітності щодо такої інформації.

Список використаних джерел

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436.
2. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”: Положення Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73.
3. Орлова В. Критичний аналіз змін в обліку статутного капіталу / В. Орлова, С. Кафка // Економіст. — 2014. — № 2. — С. 51—53.
4. Петков С. В. Теорія адміністративного права: навч. посібн. / С. В. Петков. — К.: КНТ, 2014. — 302 с.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція про його застосування: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291.
6. Податковий кодекс України: Закон України від 12.02.2010 р. № 2755-VI.
7. Примаченко О. Л. Науково-практичний аспект організації обліку формування статутного капіталу господарських товариств / О. Л. Примаченко // Молодий вчений. — 2015. — № 1(2). — С. 45—49.
8. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. № 514.
9. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 р. № 1576-XII.
10. Про примітки до річної фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.2000р. № 302.
11. Семенова С. М. Збалансована система показників у формуванні обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством / С. М. Семенова, О. М. Шпирко // International scientific and practical Congress „Lawyers and Economists”. The Scientific Association of Economists and Lawyers „Fundacio”, December, 5th, 2014, Zagreb (Croatia). — Regus Zagreb Grand Center, 2 Hektoroviceva, 2014, 163 p. — P. 11—17.
12. Стригуль Л. С. Особливості формування та обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм / Л. С. Стригуль, К. О. Панчева // Вісник Національного технічного університету “ХПІ”. — 2014. — № 65. — С. 12—17.
13. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435.
14. Шубенко Є. С. Організація обліку власного капіталу в умовах реорганізації господарських товариств / Є. С. Шубенко // Незалежний аудитор. — 2016. — № 15. — С. 69—78.
15. Шпирко О. М. Консолідація фінансової звітності українських підприємств в сучасних умовах / О. М. Шпирко // Економічні перспективи підприємництва в Україні: тези доповідей Всеукраїнської інтернет-конференції 27-28 жовтня 2016 р. — Ірпінь: УДФСУ, 2016. — С. 496—499.

References

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), *Gospodarskyi Kodeks Ukrainy* (Accessed 16 January 2003).
2. The Ministry of Finance of Ukraine (2013), *Natsionalne Polozhennja (standart) buhgalterskogo obliku 1 „Zagalni vymogy do finansovoyi zvitnosti”* (Accessed 07 February 2013).
3. Orlova, V., Kafka, S. (2014), „Krytychnyi analiz zmin v obliku statutnogo kapitalu”, *Ekonomist*, vol. 2, pp. 51-53.
4. Petkov, S. (2014), *Teoriya administratyvnoho prava: navch. posibn.*, KNT, Kyiv, 302 p.
5. The Ministry of Finance of Ukraine (1999), *Plan rakhunkiv buhgalterskogo obliku aktyviv, kapitalu, zobov'язan i gospodarskykh operacij pidpryemstv i organizacij ta Instruktciya pro yogo zastosuvannya* (Accessed 30 November 1999).
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), *Podatkovi kodeks Ukrainy* (Accessed 12 February 2010).
7. Prymachenko, O. (2015), „Naukovo-praktychnyi aspekt organizatsiyi obliku formuvannya statutnogo kapitalu gospodarskykh tovarystv”, *Molodyi vchenyi*, vol. 1(2), pp. 45-49.
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2008), *Pro akcionerni tovarystva* (Accessed 17 September 2008).
9. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991), *Pro gospodarski tovarystva* (Accessed 19 September 1991).
10. The Ministry of Finance of Ukraine (2000), *Pro pryimky do richnoyi finansovoyi zvitnosti* (Accessed 29 November 2000).
11. Semenova, S., Shpyrko, O. (2014), „Zbalansovana systema pokaznykiv u formuvanni oblikovo-analitychnogo zabezpechennya upravlinnya pidpryemstvom”, *International scientific and practical Congress „Lawyers and Economists”. The Scientific Association of Economists and Lawyers „Fundacio”, December, 5th, 2014, Zagreb (Croatia). — Regus Zagreb Grand Center, 2 Hektoroviceva, 163 p. — P. 11—17.*

12. Strygul, L. (2014), „Osoblyvosti formuvannya ta obliku vlasnogo kapitalu na pidpryyemstvakh riznykh organizatsiino-pravovykh form”, *Visnyk Natsionalnogo tekhnichnogo universytetu „KhPI”*, vol. 65, pp. 12-17.
13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), *Cyvilnyi kodeks Ukrainy* (Accessed 16 January 2003).
14. Shubenko, Ye. (2016), „Organizatsiya obliku vlasnogo kapitalu v umovakh reorganizatsiyi gospodarskykh tovarystv”, *Nezalezhnyi audytor*, vol. 15, pp. 69-78.
15. Shpyrko, O. (2016), „Konsolidatsiya finansovoyi zvitnosti ukraiyinskykh pidpryyemstv v suchasnykh umovakh”, *Ekonomichni perspektyvy pidpryyemnytstva v Ukraini : tezy dopovidei Vseukraiyinskoyi internet-konferentsiyi 27-28 October 2016*, Irpin : USFSU, pp.496-499.

Семенова С. Н. Учет формирования зарегистрированного (паевого) капитала предприятиями различных организационно-правовых форм

В статье рассмотрены особенности отражения в учете формирования зарегистрированного (паевого) капитала по его составляющим в соответствии с особенностями различных организационно-правовых форм предприятий и форм собственности, резидентности учредителей. Предложено внедрить понятие учредительного капитала, который представляет собой капитал, внесенный учредителями и участниками юридического лица в виде денежных средств, материальных и нематериальных активов для создания и обеспечения деятельности предприятия, в виде уставного капитала, другого зарегистрированного капитала или паевого капитала. Обоснована необходимость добавить внебалансовый счет 010 для управленческого учета стоимости чистых активов, контроля их состояния и динамики, сравнение с объемом учредительного капитала.

Ключевые слова: зарегистрированный, уставной, паевой, учредительный, капитал, учет, организационно-правовая форма.

Semenova S. Accounting for the formation of registered (share) capital by enterprises of various organizational and legal forms

The article deals with the features of reflection in the accounting of registered (share) capital in terms of components in accordance with the peculiarities of the formation of subjects of various organizational and legal forms and forms of ownership, residence of founders. It is established that from the standpoint of accounting, registered capital is a broader notion than the authorized capital of economic partnerships, since it also includes other registered capital of private enterprises.

To account for the authorized capital of joint-stock companies, a sub-account 401 "Authorized Capital" is used with obligatory repayment of 50% of the debt of shareholders at the time of state registration. For this, a sub-account 404 "Contributions to unregistered authorized capital" is provided. The credit balance under the sub-account 401 of the newly created joint-stock company must be not less than 1250 minimum wages. The amount of unpaid capital is shown in the account 46 and must be paid by the participants during the year from the moment of the state registration. Accounting for the formation of the authorized capital of limited liability companies is reflected in the accounts 401, 404, 46, but there is no requirement to contribute part of the authorized capital to the registration of a legal entity, as there is no its minimum limit. To account for the constituent capital of private enterprises, sub-account 403 "Other registered capital" is provided. Separate share capital, which in agricultural cooperatives consists of dividends and indivisible contributions of participants, which is recorded in the account 402 "Equity Capital".

The concept of constituent capital representing capital introduced by the founders and participants of a legal entity in the form of cash, tangible and intangible assets for the creation and maintenance of an enterprise, in the form of authorized capital, other registered capital or share capital, is proposed. The necessity to add an off-balance sheet account for management accounting of net asset value, control over their condition and dynamics, and comparison with the volume of the constituent capital is substantiated.

Keywords: registered, statutory, unitary, constituent, capital, accounting, organizational and legal form.

Стаття надійшла до редколегії 01.12.2017

УДК 657.471.12

Алла УЖВА

*доктор філософії з економіки, доцент
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна*

Катерина ЛОБАНЬ

*студентка факультету економіки
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: katerina.loban.94@mail.ru*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Одним із важелів управління розрахунків за виплатами працівникам на підприємстві є облікова політика. Мета статті полягає у визначенні елементів облікової політики як основи обліку розрахунків за виплатами працівникам на підприємстві. У статті розглянуто поняття облікової політики, вимоги складання облікової політики. Запропоновано віднести підходи до основних цілей формування облікової політики підприємства в частині затрат на оплату праці. Розглянуто основні елементи облікової політики та запропоновані зміни щодо облікової політики розрахунків за виплатами працівникам.

Ключові слова. Облікова політика, елементи облікової політики, виплати працівникам, зобов'язання, забезпечення, технічна складова.

Розрахунки за виплатами працівникам є утворюючим компонентом системи механізму функціонування ринку праці в системі облікової політики підприємства та одним з головних факторів, що регулює його розвиток у професійному, регіональному та галузевому аспектах.

Питання формування облікової політики в цілому та її складових досить широко висвітлене у роботах Алборова Р. А., Бутинця Ф. Ф., Нечитайло А. І., Лінника В. Г., та інших. Незважаючи на те, існує ще ряд проблемних питань, пов'язаних як із теорією, так і з практикою її організації.

Метою статті є дослідження сутності поняття «облікова політика», проведення аналізу щодо змін облікової політики підприємств в контексті розрахунків за виплатами працівникам на підприємстві.

У сучасних умовах господарювання формування облікової політики є важливим та трудомістким процесом, який забезпечує вибір альтернативних методів обліку в межах чинного законодавства. Чітко та грамотно

складена облікова політика підприємства вважається показником високої бухгалтерської кваліфікації. При наявності альтернативних варіантів здійснення бухгалтерського обліку оплати праці на підприємстві управлінським персоналом формується облікова політика щодо нечітко визначених варіантів ведення бухгалтерського обліку оплати праці, яка оформлюється у вигляді організаційно-розпорядчого документу.

Під об'єктом облікової політики слід розуміти будь-яку норму або позицію підприємства з організації та ведення бухгалтерського обліку, щодо якої є альтернативні варіанти. Елементи облікової політики підприємства – це можливі методичні способи, прийоми, та процедури, що обираються з числа загальноприйнятих з урахуванням особливостей діяльності підприємства. Виділені елементи понятійного апарату підприємства щодо облікової політики підприємств забезпечують систематизацію викладення процесу формування, змісту та реалізації облікової політики.

Науковці до обов'язкових положень облікової політики відносять наступні вимоги: повноти, обачності, своєчасності, пріоритету змісту над формою, раціональності, незаперечності. У свою чергу, Т. В. Барановська [2] до розробки облікової політики висуває такі вимоги, як законності, єдності, ефективності, адекватності, гласності. Об'єднавши різні погляди вчених економістів, не применшуючи ролі напрацювань даних авторів, вважаємо за доцільне виділити наступні вимоги щодо формування облікової політики підприємства в частині затрат на оплату праці, що надасть змогу сформулювати основні цілі її складання (табл. 1). Дотримання нищенаведених вимог до формування облікової політики підприємства в частині затрат на оплату праці забезпечить раціональне здійснення організації та методики бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам [5].

Вважаємо за доцільне віднести до основних цілей формування облікової політики підприємства в частині затрат на оплату праці наступні:

- забезпечення єдиного підходу до організації та методики ведення облікового процесу на підприємстві в частині затрат на оплату праці;
- періодичність проведення контролю за правильністю відображення в системі бухгалтерського обліку підприємства затрат на оплату праці;
- організацію оплати праці на підприємстві (система та форми оплати праці,

тарифікація оплати праці, системи нормування праці);

- періодичність створення резерву відпусків затрат на оплату праці;
- визначення відповідальності за порушення норм трудового та цивільно-правового законодавства.

Цікавим науковим підходом до формування облікової політики підприємства є позиція науковців, які стверджують, що при формуванні облікової політики слід дотримуватися таких її складових:

- 1) методологічна – включає положення щодо регулювання методології бухгалтерського обліку;
- 2) методична – методи ведення обліку, порядок відображення господарських операцій у системі бухгалтерського обліку;
- 3) організаційна – описується організація системи бухгалтерського обліку [7].

Для ефективного формування облікової політики щодо затрат на оплату праці вважаємо за доцільне розглянути основні елементи облікової політики в частині виокремлення основних елементів (табл. 2). Отже, організаційна складова облікової політики в частині затрат на оплату праці має врегулювати основні питання щодо визначення відповідальних осіб з ведення бухгалтерського обліку затрат на оплату праці підприємства, що забезпечить функціональність обов'язків працівників бухгалтерської служби. Методична складова повинна передбачати основні прийоми та методи бухгалтерського обліку

Таблиця 1

Вимоги складання облікової політики в частині затрат на оплату праці на підприємстві

| № п.п | Вимога | Характеристика |
|-------|---------------------|--|
| 11 | Повного висвітлення | Повнота облікового відображення всіх фактів господарського життя, пов'язаних з формуванням затрат на оплату праці |
| 22 | Законності | Здійснення бухгалтерського обліку затрат на оплату праці не повинно суперечити нормам чинного законодавства |
| 33 | Зрозумілості | Наведена інформація в обліковій політиці в частині затрат на оплату праці повинна бути зрозумілою для осіб із спеціальними знаннями у сфері бухгалтерського обліку та контролю |
| 44 | Доцільності | Інформація, сформована в системі бухгалтерського обліку щодо затрат на оплату праці, повинна бути корисною та доречною для внутрішніх та зовнішніх користувачів з метою своєчасного впливу на розмір даних затрат в процесі здійснення господарської діяльності підприємства (облікове відображення затрат на оплату праці на рахунках бухгалтерського обліку, що забезпечить формування даних облікової інформації) |
| 55 | Своєчасності | Облікова інформація в частині затрат на оплату праці повинна бути актуальною та своєчасною для прийняття необхідних раціональних управлінських рішень (внутрішня бухгалтерська звітність та строки її подання керівництву) |

Елементи облікової політики в частині виокремлення основних елементів облікової політики

| Складові | Елементи облікової політики |
|---------------|---|
| Організаційна | Визначення відповідальних осіб та встановлення сфер відповідальності за ведення бухгалтерського обліку затрат на оплату праці на підприємстві |
| Методична | Встановлення складу затрат на оплату праці; визначення класифікації затрат на оплату праці для формування показників собівартості продукції; визначення системи та форми оплати праці; встановлення системи нормування праці; порядок відображення на рахунках бухгалтерського обліку затрат на оплату праці на підприємстві |
| Технічна | Створення і розробка нетипових первинних документів щодо затрат на оплату праці; встановлення форм внутрішньої звітності щодо затрат на оплату праці; порядок складання і строки подання внутрішньої бухгалтерської звітності про показники затрат на оплату праці; інформаційне та програмне забезпечення ведення бухгалтерського обліку затрат на оплату праці; визначення прийомів внутрішнього функціонального контролю щодо затрат на оплату праці |

затрат на оплату праці. Вона включає визначення складу та класифікацію даних затрат з метою надання управлінському персоналу інформації щодо подальших шляхів оптимізації такого виду затрат. Технічна складова облікової політики щодо затрат на оплату праці повинна містити наступні питання: визначення первинних документів щодо затрат на оплату праці; встановлення форм внутрішньої звітності щодо затрат на оплату праці; порядок складання і строки подання внутрішньої бухгалтерської звітності про показники затрат на оплату праці; інформаційне та програмне забезпечення ведення бухгалтерського обліку затрат на оплату праці.

Враховуючи останні зміни в Податковому кодексі України вважаємо за доцільне запропонувати зміни в Наказ про облікову політику підприємства, що забезпечить відповідність обліково-аналітичного забезпечення розрахунків за виплатами працівникам підприємства вимогам чинного законодавства. У процесі дослідження встановлено проблему неповного відображення в обліковій політиці підприємства положень в частині затрат на оплату праці, що впливає на ефективність організації бухгалтерського обліку.

Виокремлено основні вимоги до складання облікової політики щодо затрат на оплату праці, що забезпечить чітке визначення основних цілей формування даного розпоряд-

чого документу на підприємстві. Дослідивши складові облікової політики підприємства запропоновано елементи облікової політики в частині затрат на оплату праці, що нададуть змогу сформувати передумови для ефективного обліково-аналітичного забезпечення та внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці на підприємстві з метою надання повної та своєчасної облікової інформації для потреб управління [5].

У процесі дослідження встановлено проблему відсутності відображення в обліковій політиці підприємства положень в частині затрат на оплату праці, що впливає на ефективність організації бухгалтерського обліку. Виокремлено основні вимоги до складання облікової політики щодо затрат на оплату праці, що забезпечить чітке визначення основних цілей формування даного розпорядчого документу на підприємстві.

Дослідивши організаційну, методичну та технічну складові облікової політики підприємства запропоновано елементи облікової політики в частині розрахунків за виплатами працівникам, що нададуть змогу сформувати передумови для ефективної організації та методики ведення бухгалтерського обліку затрат на виплату працівникам з метою надання повної та своєчасної облікової інформації для потреб управління підприємством.

Список використаних джерел

1. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Тетяна Василівна Барановська. — Житомир, 2011. — 282 с.
2. Водоп'янова О. Облікова політика: починаємо новий рік [Електронний ресурс] / О. Водоп'янова // Дебет-Кредит. — № 5. — 2010. — Режим доступу: <http://dtk.com.ua>.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 року № 996-XI, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Нечитайло А. И. Учетная политика предприятия как фактор управления величиной финансовых результатов. Бухгалтерский учет, анализ и аудит в системе информационного обеспечения управления организацией / А. И. Нечитайло, И. И. Петрова. — СПб, 2011. — 104 с.
5. Удосконалення обліку та аналізу господарської діяльності на основі впровадження нових Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні: Тези доповідей міжнар. наук.-практ. конф. 16—18 жовт. 2010 р. / Відп. за вип. В. М. Іваненко. — К.: КНЕУ, 2010. — 268 с.
6. Становлення облікової політики в Україні: Тези доп. Всеукр. наук. конф. 18—19 травня 2011 р. — Тернопіль: Економічна думка, 2011. — 339 с.
7. Міжнародні стандарти фінансової звітності / Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. — К.: Федерація проф. бухгалтерів і аудиторів України. — 2013. — 1272 с.

References

1. Order of the Ministry of Finance dated June 27, 2013, No. 635 "On Approval of Methodological Recommendations on Enterprise Accounting Policies and Changes to Certain Orders of the Ministry of Finance of Ukraine" [Electronic resource] // Access Mode: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/3971-635.html>.
2. Baranovskaya T.V. Accounting policy of enterprises in Ukraine: theory and practice: diss. ... Candidate econ Sciences: 08.06.04 / Tatiana Vasylyvna Baranovskaya. — Zhytomyr, 2011. — 282 p.
3. Vodopianova O. Accounting policy: start the new year [Electronic resource] / O. Vodopianova // Debit Credit. — No. 5. — 2010. — Access mode: <http://dtkk.com.ua/show/1cid04362.html>.
4. The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting" [Electronic resource]: Law of Ukraine: [insert. VRU dated 16.07.1999 No 996.
5. Nechitaylo A. I. Enterprise accounting policy as a factor in managing the size of financial results. Accounting, analysis and audit in the system of information management management by the organization / A. I. Nechitaylo, I. I. Petrova. — SPb, 2011. — 104 p.
6. Improvement of accounting and analysis of economic activity on the basis of the introduction of new Accounting Standards (Standards) in Ukraine: Abstracts International reports. science-practice conf. 16 — 18 oct. 2010 / Rep. for vp. V. M. Ivanenko. — K.: KNEU, 2010. — 268 p.
7. Formation of accounting policy in Ukraine: Abstracts additional. Allukr Science Conf. May 18-19, 2011. — Ternopil: Economic Thought, 2011. — 339 p.

Ужва А. Н, Лобань Е. Б. Совершенствование учетной политики в системе расчетов по выплатам работникам на предприятии

Одним из рычагов управления расчетов по выплатам работникам предприятия является учетная политика. Цель статьи заключается в определении элементов учетной политики как основы учета расчетов по выплатам работникам предприятия. В статье рассмотрено понятие учетной политики, требования составления учетной политики. Предложено отнести подходы к основным целям формирования учетной политики предприятия в части затрат на оплату труда. Рассмотрены основные элементы учетной политики и предложенные изменения по учетной политике расчетов по выплатам работникам.

Ключевые слова: учетная политика, элементы учетной политики, выплаты работникам, обязательства, обеспечения, техническая составляющая.

Uzhva A. N., Loban E. B. Improvement of accounting policy in the system of payments for employee benefits in the enterprise

The article deals with the directions of system reformation accounting of payments for payments to employees in the accounting policy of the enterprise. Taking into account the developments the leading Ukrainian scholars, their main directions are determined research in the field of accounting, which made it possible to identify the need for a deeper one the study is exactly the formation of accounting policies for accounting for payment work.

The main problems encountered by the subjects of the enterprise in accounting for wages are determined, as well as proposed approaches to the main objectives of forming the accounting policy of the enterprise in terms of expenses for employee payment. The main elements of the accounting policy and the proposed changes in the accounting policy of payments for employee benefits are considered. After all, wages are the main component of the income of the population, the basis of the life of the workers, and hence the most powerful incentive increase in labor productivity.

Keywords: accounting policy, elements of accounting policy, payments to employees, liabilities, collateral, technical component.

Стаття надійшла до редколегії 01.12.2017

Наукове видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК

МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

№ 2 (9), грудень 2017

Відповідальність за цитування та зміст статей несуть автори.

Формат 60×84 1/8. Ум. друк. арк. 23,3.

Тираж 100 пр.

Свідоцтво про реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21000-10800Р 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.