

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№12 (187)**

Київ 2016

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 12 (187). – К., 2016. – 107 с.**

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № 2 від 31.03.2016 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 № 1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік № 1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

СИГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ХОДЖАЯН А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
БЕСЕДІН В.Ф., доктор економічних наук, професор
ДРИГА С.Г., доктор економічних наук, професор, Київський національний торговельно–економічний університет
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
ЛИЧ В.М., доктор економічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана
РУДЧЕНКО О.Ю., доктор економічних наук, професор

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2016. Реєстраційний № КВ 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, 2016

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,
д.е.н., доцент, професор каф. фінансів, Київського національного торговельно-економічного університету

Державне регулювання страхового ринку України: сутність та особливості

В статті розглянуто інструменти державного регулювання страхового ринку; виділено напрями державно-го регулювання на сучасних страхових ринках; узагальнено завдання державного регулювання страхового ринку; проаналізовано взаємозв'язок та взаємозалежність між типом регулювання та структурою окремих страхових ринків.

Ключові слова: державне регулювання, інструменти, страховий ринок, страхування, структура ринку, типи регулювання.

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,
д.э.н., доцент, професор кафедри финансов, Киевский национальный торгово-экономический университет

Государственное регулирование страхового рынка Украины: сущность и особенности

В статье рассмотрены инструменты государственного регулирования страхового рынка; выделено направления государственного регулирования на современных страховых рынках; выделено задачи государственного регулирования страхового рынка; проанализирована взаимосвязь и взаимозависимость между типом регулирования и структурой отдельных страховых рынков.

Ключевые слова: государственное регулирование, инструменты, страховой рынок, страхование, структура рынка, типы регулирования.

Л. SELIVERSTOVA,
Ph.D., Assoc. Professor Department. Finance, Kyiv National University of Trade and Economics

State regulation of insurance market in Ukraine: the nature and characteristics

In the article the instruments of state regulation of the insurance market; selected areas of state regulation in modern insurance markets; generalized problem of state regulation of the insurance market; analyzed the relationship and interdependence between the type of regulation and structure of individual insurance markets.

Keywords: government regulation, tools, insurance market, insurance market structure, types of regulation.

Постановка проблеми. Основною метою державного регулювання страхового ринку є забезпечення належного його функціонування, створення конкурентних умов діяльності страхових компаній та забезпечення належного рівня платоспроможності страховиків.

Страховий ринок як частина фінансово-кредитної сфери є об'єктом державного регулювання і контролю в цілях забезпечення його стабільного функціонування з урахуванням значущості страхування в процесі суспільного відтворення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасна економічна наука виявляє помітну зацікавленість до питань державного регулювання страхового ринку країни. Основи та принципи страхування представлені в працях відомих науковців: Мних М. В., Ротової Т. А., Філонюка О. Ф. [6], Ткаченко Н. В. [9], Тищенко Д. О. [10], Шіріняна Л. [11].

Дослідження вище перелічених та інших авторів заклали основу наукових знань, необхідних для розвитку теорії і практики державного регулювання страхового ринку. Однак багато аспектів державного фінансового регулювання страхової системи в теоретичному і методологічному плані вивчені ще недостатньо.

Мета статті. Вирішення проблеми підвищення ефективності державного фінансового регулювання страхового ринку обумовлює важливість проведення подальших наукових досліджень у цьому напрямку.

Виклад основного матеріалу. Державне регулювання страхового ринку здійснюється за допомогою широкого спектру різних інструментів, дія яких полягає у встановленні пропорцій розподілу і перерозподілу створеної вартості, регулюванні грошових потоків (доходів і витрат), тобто об'єктом впливу інструментів фінансового регулювання є фінансові відносини на страховому ринку. Універсальність і різноманітність застосовуваних інструментів визначають всеосяжний характер регулювання. Саме за допомогою інструментів державного регулювання відбувається регулювання основних фінансових показників діяльності страховиків (розміру власного капіталу, страхових резервів, прибутку і т. д.), визначаються загальні напрями і параметри їхньої інвестиційної діяльності, політика перестраховування, встановлюються взаємини зі страхувальниками, забезпечується захист страхувальників у випадку неплатоспроможності страхових компаній. За допомогою податків можна регулювати попит страхувальників на різні види страхування, впливати на притік капіталу в галузь, в той час як за допомогою бюджетних витрат можна стимулювати формування додаткового попиту та пропозиції за пріоритетними напрямками страхового захисту, впливати на розвиток інфраструктури страхового ринку, попереджати випадки банкрутства страховиків і т. д.

Інструменти – це безпосередні важелі впливу на мотивацію суб'єктів страхового ринку, що відносяться до визначеного методу і форми регулювання. Так, у нормативному регулюванні як приклад можна навести норматив відносно окремого аспекту фінансової діяльності страховиків, наприклад, норматив щодо інвестування страхових резервів у цінні папери, або норматив по передачі ризиків у перестраховування. Усі фінансові нормативи і регламенти за способом їхнього впливу на поведінку суб'єкта страхового ринку

можна підрозділити на 4 типи: заборони, примуси, обмеження, дозволи.

У податково-бюджетному регулюванні страхового ринку інструментами виступають бюджетні витрати (державні інвестиції, види бюджетних страхових субсидій по конкретних видах страхування), види податкових пільг по конкретних податках (наприклад, соціальне відрахування по витратах фізичної особи на добровільне медичне страхування).

Інструменти фінансового регулювання (нормативи) також знаходять застосування в антимонопольному регулюванні страхового ринку (наприклад, у ЄС введені ліміти у виді граничної частки ринку в конкретному виді страхування). Протекціоністське регулювання в страхуванні, тобто регулювання присутності іноземного капіталу на національному страховому ринку також засновано на застосуванні фінансових нормативів (наприклад, можуть застосовуватися підвищені нормативи мінімального розміру статутного капіталу страховиків для спільних компаній, а також граничні значення (квоти) іноземної участі в статутному капіталі одного страховика, чи всіх страховиків).

Усю сукупність використовуваних інструментів державного регулювання за характером впливу можна підрозділити на стимулюючі та стримуючі.

Державне регулювання страхового ринку – це цілеспрямований процес або система методів, форм, інструментів, яка побудована належним чином та може застосовуватися у різних країнах відповідно до моделі державного регулювання конкретних напрямів регулювання [1]. З огляду на сучасний стан, тенденції і проблеми розвитку світової страхової системи, доцільно виділити наступні основні напрями державного регулювання на сучасних страхових ринках:

1. Забезпечення виконання зобов'язань суб'єктами страхової справи. Це найважливіший, багатоаспектний напрям регулювання, основу якого складає регулювання фінансової стійкості страховиків.

2. Створення фінансового механізму захисту інтересів страхувальників у випадку неплатоспроможності суб'єктів страхової справи.

3. Розвиток страхового ринку і зростання його конкурентоспроможності (підвищення місткості страхового ринку, стимулювання попиту страхувальників, удосконалення інфраструктури і т. д.).

Кожний з виділених напрямів регулювання реалізується за допомогою характерного для нього сполучення методів, форм і інструментів державного впливу.

Державне регулювання страхового ринку спрямоване на досягнення загальної мети його регулювання – максимальної реалізації функцій, що виражається у вирішенні конкретних завдань, зміст яких може змінюватись в різні історичні періоди розвитку стра-

хового ринку[6, с.73]. Узагальнено ці завдання можна сформулювати в такий спосіб:

1. Забезпечення виконання зобов'язань суб'єктами страхової справи (забезпечення платоспроможності страховиків і страхових брокерів);

2. Створення фінансових механізмів захисту страхувальників у випадку банкрутства страховиків і невиконання зобов'язань страховими брокерами.

3. Розвиток страхового ринку і підвищення його конкурентоспроможності (стимулювання збільшення капіталізації страховиків, зростання попиту страхувальників на страхові послуги, стимулювання розвитку окремих чи сегментів інфраструктури страхового ринку).

Також інструменти регулювання широко використовуються в антимонопольному і протекціоністському регулюванні страхового ринку; для запобігання фіктивним договорам страхування з метою ухилення від сплати податків чи переказу грошей за кордон. Уряд може використовувати інструменти регулювання для спрямування інвестиційних потоків у пріоритетні, з макроекономічних позицій, об'єкти інвестування та в інших цілях.

Усі перераховані завдання в комплексі сприяють підвищенню надійності, ефективності, і, тим самим, популярності страхування в країні, тобто реалізації захисної функції страхового ринку, від якої вже прямо залежить реалізація всіх інших функцій.

Основною метою державного регулювання страхового ринку є забезпечення належного його функціонування, створення конкурентних умов діяльності страхових компаній на ньому та забезпечення належного рівня платоспроможності страховиків. Особливо в умовах розвитку кризових явищ на ринку страхових послуг вплив регуляторного органу має надважливе значення.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання ринків у сфері ринків фінансових послуг в сучасних умовах розвитку впливає на діяльність страхових компаній шляхом ліцензування страхової діяльності, нормування розмірів статутного капіталу, проведення різного роду перевірок та видання розпоряджень про порушення та видача штрафних санкцій, контролю як за обсягом сформованих страхових резервів, в тому числі резервів зі страхування життя і технічних резервів, так і за складом та розміщенням активів, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування» [2] для представлення коштів страхових резервів, а також контролю за видачею ліцензій страховикам та їх анулюванням. Крім спеціального регуляторного органу на діяльність страхових компаній також впливає чинне податкове законодавство, встановлюючи ставки податків та порядок сплати до бюджету.

Лібералізація економіки і просування принципів вільного ринку, що реалізуються нині в національних межах, а також в масштабах міжнародних інтеграцій-

них угруповань і світового господарства в цілому, не повною мірою проявляють себе в страховій діяльності. Не лише в Україні, але і в країнах з ліберальними типами економічних систем в цьому секторі ринкових послуг досі зберігається значний ступінь державного втручання. Аналіз показує, що між типом регулювання і структурою окремих страхових ринків спостерігається певний взаємозв'язок і взаємозалежність.

До причин збереження значного ступеня державного втручання в страхову діяльність можуть бути віднесені наступні.

1. Соціальний характер страхування. Страхові послуги, що надають захист від різноманітних природних, техногенних і побутових ризиків, придбають насамперед, тому що це життєво необхідно і окремій людині, і суспільству в цілому. У багатьох випадках держава зобов'язує громадян користуватися послугами страховиків, тим самим створюючи необхідність регулювання їх діяльності.

2. Невизначеність вартості послуги, що відбивається в неможливості однозначної оцінки витрат, пов'язаних із страховим продуктом, як у момент продажу, так і в період виконання страховиком своїх зобов'язань, зокрема при врегулюванні збитків.

3. Непрозорість витрат. У страхуванні процес ціноутворення вимагає експертної оцінки розміру нетто-премії і масштабів витрат на виплати. Послуги страхових компаній, як правило, мають нематеріальну природу, і споживач не в змозі оцінити їх якість у момент купівлі. Страховик може встановити ціну, неадекватну якості страхової послуги, зловживати недостатньою обізнаністю страхувальника відносно змісту і умов договорів, що укладаються, помилки або неточності яких виявлятимуться лише після настання страхового випадку. Необхідність забезпечення контролю якості страхових послуг і продуктів, виконання зобов'язань по договорах страхування, запобігання зловмисному використанню неінформованості страхувальників з боку страхових компаній зумовлює регулювання страхової діяльності.

4. Ціла група спеціальних причин, що визначають необхідність регулювання страхової діяльності, пов'язана зі значними негативними наслідками неплатоспроможності та фінансової нестійкості страхових компаній, коли страхова організація не може виконати свої зобов'язання перед страхувальниками.

Аналіз світової практики свідчить про наявність значної взаємозалежності між типом регулювання і структурою окремих страхових ринків – монополістичною, конкурентною та олігополістичною. Для виявлення характеру цієї взаємозалежності розглянемо коротку характеристику структури страхових ринків світу.

Структура страхового ринку базується на трьох структурних змінних: ступені концентрації, свободі входу і виходу в страхову галузь, державному обмеженні обсягів ризиків, що приймаються, і конкуренції [7, с.40].

Поведінка ринку (ринкова поведінка учасників ринку – страхових компаній) відбиває реакцію виробників страхових послуг на зміну кон'юнктури ринку і використання ними можливостей змови по тарифах і цінах. Результативність характеризується довгостроковими результатами роботи ринку і динамікою його основних показників, передусім прибутком та інноваціями.

При аналізі структури ринку слід виділити наступні характеристики ринкової структури:

- 1) концентрація ринку;
- 2) наявність обмежень входу і виходу;
- 3) обмеження поточної діяльності.

Розглянемо ці параметри на прикладі аналізу ринків страхових послуг.

1. Концентрація. Концентрація страхових ринків у світовому господарстві є відносно невисокою. Найбільш неконцентрований страховий ринок характерний для ліберального режиму регулювання Великобританії: у кінці XX – початку XXI ст. коефіцієнт концентрації для чотирьох найбільших страхових компаній склав тільки 7%. У США, при загальній кількості страхових організацій 5000, коефіцієнт концентрації чотирьох найбільших фірм склав усього 9,9%, що пов'язано з високою фрагментацією ринку і регулювання: більшість компаній мають ліцензію на роботу лише в декількох штатах. Отримання додаткових ліцензій пов'язане з високими трансакційними витратами, тому режим регулювання зумовлює наявність великої кількості дрібних локальних страховиків.

Середня концентрація характерна для традиційно регульованих ринків деяких країн континентальної Європи (Німеччина, Франція). Високий рівень ринкової концентрації спостерігається в Швеції [8, с.255]. Проте, вступ Швеції в ЄС з наступною лібералізацією режиму регулювання, а також зняття заборони на діяльність брокерів в 1991 р. призвели до зниження рівня концентрації на національному ринку. На жорстко регульованому і висококонцентрованому ринку Японії, де працюють менше 100 компаній, десять страховиків обслуговують понад 70% страхового ринку. Отже, спостерігається прямо пропорційна залежність ступеня концентрації і державного втручання: чим вищий рівень концентрації і монополізації ринку, тим вищий рівень регулювання (Швеція, Японія); чим нижчий рівень концентрації і ліберальніший (конкурентний) ринок, тим нижчий рівень державного впливу на страхову діяльність (США, Великобританія). Змішаний варіант олігополістичного страхового ринку і високого рівня регулювання демонструють Німеччина і Франція.

2. Обмеження входу і виходу. У ряді випадків теоретично прості процедури можуть на практиці виявитися серйозною перешкодою для входу на ринок або виходу з нього.

Можна виділити наступні проблеми входу на ринок.

1) економія на масштабах. У страхуванні спостерігається постійна або зростаюча економія від масштабу діяльності. Новий учасник ринку повинен мати значні початкові ресурси і заявити про себе як про велику організацію.

Економія на масштабах знижує конкурентоспроможність малих/середніх або нових компаній. За наявності на ринку можливостей диференціації продукту компанії можуть уникнути цієї проблеми, зайнявши невелику нішу, що не дає переваг і є нецікавим для великих страховиків;

2) капіталізація. Чим жорсткіші вимоги пред'являють регулюючі структури до мінімального розміру початкового сплаченого капіталу страхової компанії, тим складнішим є доступ на ринок малого і середнього бізнесу практично в усіх країнах і регіонах світового господарства. Ці вимоги варіюються залежно від країни і виду діяльності. Так, в штаті Нью-Йорк мінімальний розмір початкового капіталу для отримання ліцензії на страхування майна складає 500 тис. дол. США, а в Індії – до 23 млн. дол. для іноземних страховиків [9, с.21];

3) диференціація продукту. Диференціація і введення нового продукту є основною конкурентною перевагою нових компаній. Для реалізації цієї переваги потрібний м'який режим регулювання умов договору страхування. Такий режим характерний, зокрема, для Великобританії, де регулювання ґрунтується на принципі: «Можете продавати усе, що хочете, до тих пір, поки ви в змозі виконувати взяті на себе зобов'язання». Навпаки, в Японії ліцензування нового продукту повністю залежить від суб'єктивного рішення Міністерства фінансів і займає стільки часу, що інші компанії встигають скопіювати нововведення. Регулювання змісту договорів і тарифів не дає можливості конкурувати на основі цін або інновацій. Таким чином, режим регулювання (м'який, жорсткий) умов і правил договору страхування, тарифів, цін, введення і ліцензування нового продукту визначає наявність або відсутність конкурентних переваг для нових компаній;

4) маркетинг і розповсюдження. Маркетинг вважається головною причиною неефективності роботи страхової компанії. У деяких країнах (наприклад, США) використання системи страхових агентів дозволяє тільки створеній компанії долати це вузьке місце, уникаючи витрат на створення своєї власної мережі розповсюдження. Система прямого збуту (існуюча, наприклад, в Німеччині) є серйозним бар'єром, оскільки вона вимагає значних додаткових вкладень при утворенні страхової компанії [10, с.97]. Можуть існувати й інші

перешкоди збуту продукту, наприклад, існуюча в Японії система тісних міжкорпоративних зв'язків. Очевидно, що в маркетингу мережа незалежних агентів дорожча, але ефективніша ніж система прямого продажу;

Б) процес ліцензування. Процес ліцензування може займати тривалий час і уповільнюватися в зв'язку з обставинами, не зафіксованими в правилах ліцензування, в тому числі внаслідок порушень з боку регулюючих органів. Тому в ряді країн законодавство передбачає максимальний термін розгляду заявки на отримання ліцензії. Наприклад, в Індонезії орган нагляду повинен видати ліцензію в два етапи, кожен з яких не може тривати більше 30 днів [11, с.57]. Умови ліцензування можуть забороняти видачу ліцензії окремим категоріям заявників, наприклад дочірнім організаціям або представництвам іноземних страховиків.

Вихід на страхові ринки зазвичай здійснюється досить вільно. Але в деяких випадках законодавство передбачає наявність тимчасового лагу між збором премій і виконанням зобов'язань. Прикладом такого роду є прийняття в штаті Каліфорнія в листопаді 1988 р. Пропозиції 103, регулювання страхування автотранспорту, що передбачає реформування, у тому числі зниження загального рівня тарифів по автострахованню і заборона на розрив договорів страхування за ініціативою компанії [11].

Обмеження виходу можуть існувати у формі штрафних санкцій, призупинення, заборони на певний вид страхування, відгуку усіх ліцензій на заняття страховою діяльністю;

3. Обмеження поточної діяльності. Поточна діяльність страховиків обмежується для зниження конкуренції і скорочення обсягів ризиків, що приймаються, з метою захисту страхувальників (індивідуальних більшою мірою, чим інституціональних) і суспільства від можливих зловживань. Обмеження передбачають обов'язкове продовження полісів, регулювання тарифів, контроль платоспроможності та інвестиційної діяльності. Найжорсткіший режим (до прийняття третьої Групи Директив ЄС), що включає державний контроль за страховими преміями для багатьох видів страхування, попереднє схвалення змісту і стандартні умови контрактів склався в Німеччині, Франції та Італії.

Особливостями моделі досконалої ринкової конкуренції є висока частка малих і середніх підприємств, середня норма прибутку, низькі вхідні бар'єри, висока динаміка і об'єм інноваційних продуктів. Моделі олігополістичного ринку властивий перетин вказаних характеристик, оскільки однорідна або диференційована конкуруюча продукція виробляється декількома продавцями для багатьох покупців.

Відповідно до структури страхових ринків (конкурентної, олігополістичної, монополістичної) склада-

ються три основні типи державного регулювання страхової діяльності: ліберальна система регулювання, обмеження ринкових механізмів, державне забезпечення страхування [9, с.235].

Для першого з виділених типів, тобто ліберальної системи регулювання, характерне прагнення до створення конкурентного ринку і мінімального втручання держави в його функціонування. Така модель регулювання обмежується контролем платоспроможності страхових компаній. Її можна також охарактеризувати як *ex-post* регулювання. Державне втручання у функціонування ринку здійснюється тільки після того, як виявляється відхилення від бажаного результату. Такі системи регулювання страхової діяльності існують у ряді європейських країн (Великобританії, Ірландії, Нідерландах), в більшості штатів США і Чилі.

Системи державного регулювання страхової діяльності другого типу передбачають значне обмеження ринкових механізмів, а також частковий або повний захист комерційних страхових компаній від конкуренції. Цілями змішаної моделі є значне обмеження ринкових механізмів, як і частковий або повний захист комерційних страхових компаній від конкуренції. В ході регулювання цього типу набагато частіше удаються до використання інструментів *ex-ante*, тобто для запобігання можливих проблем шляхом завчасного встановлення правил поведінки на ринку. Такі системи регулювання склалися в Японії, Південній Кореї, деяких європейських (Швейцарія) країнах.

До третього типу відносяться ринки, основою яких є державне забезпечення страхування і регулювання, насамперед, в економічних і суспільних цілях, що практично не залишає можливості використання ринкових механізмів. До теперішнього часу системи регулювання третього типу ще зберігаються, наприклад, в Китаї та Індії.

Регулювання страхової діяльності здійснює безпосередній вплив на формування структури національного страхового ринку. Результатом використання першого з виділених вище типів регулювання зазвичай є створення ринку з конкурентною структурою. У разі відповідності системи регулювання другому типу складається ринок із структурою, близькою до олігополістичного, а третій тип, як правило, формує державну монополію на страхування.

Кожна система регулювання виправдана в певних умовах, має свої переваги і недоліки. Система державного забезпечення гарантує найкращий контроль за розвитком страхування, долаючи недовіру до ринку і захищаючи інтереси страхувальників.

Проте в умовах монополізованих страхових ринків надмірного поширення набувають обов'язкові види страхування, які розцінюються населенням як додатковий податок, що надає право на отримання ком-

пенсації всякого роду збитків з боку держави. Спостерігаються обмеження динаміки освоєння ринку при збільшенні навантаження на державний бюджет, недостатнє забезпечення потенційного попиту на страхові послуги, в'ялий розвиток інновацій і розробок нових продуктів. Цей підхід до регулювання страхової діяльності призводить до бюрократизації системи регулювання і розвитку колективної безвідповідальності. Ліберальні системи регулювання мають ряд істотних переваг. До їх переваг слід, в першу чергу, віднести здатність забезпечувати найширший попит на страхові продукти і розробляти нові пропозиції, адаптуючись до потреб ринку. У багатьох випадках конкуренція забезпечує ефективніше розміщення ресурсів, знижуючи страхові тарифи. Покладаючись багато в чому на роботу механізмів саморегулювання, ліберальна система призводить до скорочення державних витрат на діяльність органів нагляду. Наприклад, на початку 1960-х років в органах нагляду Великобританії, маючи ліберальний режим регулювання, працювало 8 працівників, а кількість зайнятих в аналогічній службі штату Нью-Йорк, маючи одну з найбільш жорсткіших систем регулювання в США, на початку XX ст. досягало 200 працівників [12]. Конкуренція на внутрішньому ринку сприяє посиленню національних страхових компаній і їх конкурентних переваг відносно страхових організацій країн із захищеними ринками. Це підвищує їх міжнародну конкурентоспроможність при виході на міжнародну арену.

Режим регулювання був одним з чинників, що зробив страховиків європейських країн, які дотримуються ліберальних систем, провідними експортерами страхових послуг. Одночасно державна підтримка розвитку конкурентних переваг є природним захистом внутрішнього ринку від конкурентів з інших країн, які не звикли працювати в нестабільних умовах. Одночасно існує ряд труднощів, що змушують історично ліберальні ринки посилювати системи регулювання. Конкуренційні ринки нестабільні; їх відмінною особливістю є феномен циклічності технічних результатів і прибутку.

Конкуренційне регулювання покладається на використання методів ex-post і часто призводить до масових банкрутств в результаті своєї неспроможності компенсувати «провали ринку». В якості прикладу можна привести банкрутство 9 страхових компаній, які займалися страхуванням автотранспортних засобів в 1966–1967 рр. у Великобританії, в результаті чого значно збільшились повноваження органу нагляду, включаючи ліцензування і контроль поточної діяльності [13, с.52].

У ряді країн спостерігається збільшення частки ринку великих страховиків за рахунок розширення діяльності транснаціональних фінансових конгломератів і процесу концентрації національних страхових ком-

паній, що, у свою чергу, породжує нестабільність фінансового ринку, яка посилюється під впливом цінової конкуренції, буму кредитного ринку, розширення операцій на ринку нерухомості, ринку акцій та ін. Усі ці процеси призводять до кризи світової фінансової системи – невід'ємної риси лібералізації [10, с.97].

Незважаючи на недоліки ліберальної моделі регулювання, на протигагу концепції державної монополії на страхування, на найбільших світових ринках переважає тенденція до лібералізації і підвищення конкурентоспроможності страхових організацій. Проте ні державне забезпечення страхування, ні ліберальне регулювання не в змозі повною мірою сприяти розвитку ринку. Тому, оптимальним слід визнати проміжний змішаний тип регулювання ринкових механізмів. Ця модель практично ідеальна з точки зору сприяння розвитку внутрішнього ринку, захисту національних страхових компаній, підвищення стабільності результатів і усунення циклічності. До цього методу регулювання найчастіше вдаються країни, страхові ринки яких перебувають у стадії кризи або становлення. Наприклад, однією з причин введення системи регулювання ринкових механізмів в Японії і Німеччині була необхідність зосередитись на відновленні національної промисловості і страхового ринку в післявоєнний період. Аналогічно в наш час до регулювання ринкових механізмів найчастіше звертаються країни, які розвиваються, та країни з перехідною економікою.

Система регулювання ринкових механізмів може сприяти отриманню страховиками високих прибутків, порівняно з тими, які могли б вони отримувати в умовах конкурентного ринку. Стабільність результатів зробила Німеччину найбільш привабливим ринком з точки зору іноземних інвесторів, хоча регулювання умов договорів і тарифів фактично позбавило їх можливості конкурувати за ціновими параметрами та інноваціями [12]. В цілому, слід зазначити поступове усунення відмінностей в системах державного регулювання страхової діяльності: кількість монополістичних ринків поступово скорочується; на конкурентних ринках вводиться жорсткіше регулювання; ринки з регулюванням ринкових механізмів поступово стають відкритішими.

Серед причин зближення систем регулювання страхової діяльності слід, в першу чергу, відмітити загальні економічні тенденції, розвиток фінансової конвергенції, процеси світової інтеграції і інституціоналізацію регулювання.

Україна помітно відстає в процесі приведення регулювання страхової діяльності у відповідність до світових стандартів. По мірі лібералізації український страховий ринок найближче до національного типу. В процесі лібералізації ринку виділяється ряд етапів, що ведуть від консервативного до відкритого ринку.

Відповідно до цієї періодизації Україна нині знаходиться на стадії обмеженої лібералізації.

Висновки

Отже, ринок страхових послуг передбачає самостійну діяльність його учасників, які знаходяться в умовах конкурентоспроможної сфери і будують свої відносини на коливаннях попиту та пропозиції. Ринок страхових послуг є ефективним засобом перерозподілу коштів, які раніше були накопичені для подальшого вкладання в розвиток економіки країни. Аналіз інтеграційних процесів на страховому ринку України дозволяє зробити висновок про недостатній ступінь його розвитку і про необхідність подальшої лібералізації, покликаної сприяти інтеграції у світове страхове господарство. В Україні, як і на світовому ринку страхування, має місце процес збільшення капіталізації національних страховиків, злиття страхового, банківського та промислового капіталів. Лібералізація торгівлі страховими послугами сприяла виходу українських страховиків на іноземні ринки, але присутність національного страхового капіталу на них незначна.

Список використаних джерел

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
2. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. №85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
3. Офіційний сайт Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>
4. Обговорення антикризових заходів у страховій галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua/news/976.html>
5. Вимоги до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів та поряток їх підтвердження : Розпорядження Нацкомфінпослуг від 11.07.2013 р. № 2262 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1285-13>
6. Філонюк О. Ф. Страховий ринок України як об'єкт державного регулювання / О. Ф. Філонюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №22. – С. 73–77
7. Чернишова Г. Оподаткування страхових компаній / Г. Чернишова // Вісник податкової служби України. – 2009. – №21. – С. 39–41
8. Чижов О. В. Механізм зниження тіньової економіки через діяльність банків і страхових організацій / О. В. Чижов // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №12. – С. 252–259
9. Ткаченко Н. В. Міжнародна практика побудови систем страхування депозитів / Н. В. Ткаченко // Фінансовий простір. – 2014. – № 4. – С. 235–244.
10. Тищенко Д. О. Необхідність вдосконалення системи державного регулювання страхування в Україні // Ринок цінних паперів України. – 2012. – №9. – С.95–100.
11. Шірінян Л. Удосконалення організації фінансів та оподаткування страхових компаній України / Л. Шірінян // Економіка України. – 2010. – №6. – С. 55–66
12. Сайт Всеукраїнського об'єднання громадських організацій «Асоціація страхувальників України» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://insurhelp.org.ua/polls.html#2>.

УДК 331.522.4:338.432:33.053:005.336.4-027.63

О.С. МОЛНАР,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
Ф.А. ВАЖИНСЬКИЙ,

к.е.н., старший науковий співробітник, ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долошнього НАН України»,
Н.Ю. КИРЛИК,

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Світовий досвід формування та використання трудового потенціалу аграрного сектору та його державної підтримки: уроки для України

У статті узагальнено іноземний досвід формування та використання трудового потенціалу, а також досвід державної підтримки цих процесів. Вивчення іноземного досвіду формування та використання трудового потенціалу аграрного сектору, а також механізмів державної підтримки цих процесів дає можливість, з одного боку, порівняти тенденції розвитку трудового потенціалу у сільському господарстві України у найбільш розвинених країнах, з іншого, обґрунтувати пропозиції щодо удосконалення механізмів формування трудового потенціалу у національному аграрному секторі.

Ключові слова: трудовий потенціал, сільгосптоваровиробники, фермерські господарства, державна підтримка аграрного сектору економіки, доходи, конкурентоспроможність, ефективність, інновації.

А.С. МОЛНАР,
к.э.н., доцент, зав. кафедры экономической теории ГВНУ «Ужгородский национальный университет»,
Ф.А. ВАЖИНСКИЙ,
к. э. н., старший научный сотрудник, ГУ «Институт региональных исследований им. М.И. Долишнего НАН Украины»,
Н.Ю. КИРЛИК,
к.э.н., доцент кафедры экономической теории ГВНУ «Ужгородский национальный университет»

Мировой опыт формирования и использования трудового потенциала аграрного сектора и его государственной поддержки: уроки для Украины

В статье обобщен иностранный опыт формирования и использования трудового потенциала, а также опыт государственной поддержки этих процессов. Изучение иностранного опыта формирования и использования трудового потенциала аграрного сектора и также механизмов господдержки этих процессов дает возможность, с одной стороны, сравнивать тенденции развития трудового потенциала в сельском хозяйстве Украины и у более развитых стран, а с другой стороны, обосновать предложения в части усовершенствования механизмов формирования трудового потенциала в национальном аграрном секторе.

Ключевые слова: трудовой потенциал, сельхозтоваропроизводители, фермерские хозяйства, государственная поддержка аграрного сектора экономики, доходы, конкурентоспособность, эффективность, инновации.

O. MOLNAR,
Ph.D. in Economics, Associate Professor,
F. VAZHYNISKY,
Ph.D., Senior Researcher SI «Institute of Regional Research n.a. M. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine»,
N. KYRLYK,
Ph.D. in Economics, Associate Professor

Worlds experience of formation end use of labor potential of agricultural sector and its state support: lessons for Ukraine

This article summarizes the foreign experience of formation and use of labor potential and also experience of state support for these processes. The study of foreign experience of formation and use of labor potential of the agricultural sector, and also the mechanisms of state support of these processes provide possibility, on the one hand, to compare the trends of the labor potential development in agriculture in Ukraine and in the most developed countries on the other hand, to justify proposals for improving the mechanisms of formation of labor potential in the domestic agricultural sector.

Keywords: labor potential, agricultural producers, farms, state support for the agricultural sector in economy, revenues, competitiveness, efficiency, innovation.

Постановка проблеми. Нинішній стан розвитку суспільства, який характеризується кризовими явищами в економіці, соціальними суперечностями, вимагає пильної уваги до формування й ефективного використання трудового потенціалу, особливо у сільському господарстві. Формування трудового потенціалу аграрного сектору нерозривно пов'язане з демографічною ситуацією на селі. Демографічні процеси у цілому по Україні оцінюються фахівцями як демографічна криза. Від демографічної кризи найбільше потерпає село. На фоні скорочення чисельності сільського населення відбувається погіршення якісного складу трудового потенціалу, кваліфікаційного й освітньо-культурного рівня населення, необґрунтоване зниження вартості робочої сили та доходів населення. При цьому зростає актуальність подальшого дослідження проблем визначення продуктивності й ефективності праці та факторів їх підвищення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми формування, розвитку та використання ресурсів праці у ринкових умовах досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені: О.А. Бугуцький, Д.П. Богиня, О.Ю. Єрмаков, Ф.В. Зінов'єв, М.А. Лендел, М.Й. Малік, Л.О. Мармуль, М.К. Орлатий, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин й інші вчені.

Разом із тим у теорії формування та використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств є чимало невирішених проблем. Дискусійними залишаються питання самої сутності трудового потенціалу, впливу конкуренції на ринку аграрної праці на формування трудового потенціалу, впливу рівня оплати праці у сільському господарстві на формування ресурсного потенціалу та на розвиток різних категорій господарств, значення державної підтримки розвитку аграрного сектора для формування трудового потенціалу й ін. Це і обумовило необхідність проведення подальших досліджень з цієї проблеми.

Мета статті – вивчення світового досвіду формування трудового потенціалу аграрного сектору та їх державної підтримки й можливості його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Формування трудового потенціалу аграрного сектору будь-якої країни значною мірою залежить від запровадження найбільш поширених організаційно-правових форм сільськогосподарського виробництва.

Лідером у світовій торгівлі сільськогосподарською продукцією є Сполучені Штати Америки. Основою аграрного сектору США завжди була ферма. Як зазначають Б.А. Черняков і С.Н. Строков, американська ферма у XXI столітті, як і півтора сторіччя тому, залишається найбільш важливою організаційною формою сільськогосподарського виробництва однієї з найбільш розвинених країн світу [7, 140].

У аграрному секторі США можна виділити три основних типи підприємств: індивідуальні ферми, сімейні партнерства, сільськогосподарські корпорації. Це форми сімейного підприємництва, хоч і з різним правовим статусом.

У загальній кількості фермерських господарств США найбільшу питому вагу мають індивідуальні сімейні ферми. Ці ферми виробляють 53% усієї сільськогосподарської продукції і володіють 63-ма відсотками земельних ресурсів. Основу формування трудового потенціалу в Україні складає сільське населення, чисельність якого в останнє десятиріччя неухильно знижується. Чисельність же сільського населення США має тенденцію до збільшення. Але, на відміну від України, населення ферм США відіграє дедалі меншу роль у формуванні трудового потенціалу аграрного сектора країни. Як зазначає І.М. Кузіна, мешканцями ферм нині є 59,2% усіх фермерів, 72,8% сімейних працівників і лише 19,8% найманих працівників, більша частина яких проживає у сільських нефермерських населених пунктах або у містах [4].

У довгостроковому періоді склалися різні тенденції зміни співвідношення власної праці фермерів і праці найманих працівників. Як зазначає І.М. Кузіна, традиційно у аграрному секторі США зберігається домінування сімейної праці над найманою. Але властива переселенському господарству нестача робочої сили стимулювала механізацію сільськогосподарських робіт. В умовах конкуренції дрібні та середні ферми можуть вести механізоване виробництво, покладаючись переважно на власну працю та заощаджуючи кошти на наймі робочої сили. Концентрація виробництва на крупнотоварних фермах, які базуються на широкому використанні найманої праці, діє у зворотному напрямку.

Домінування сімейної праці у структурі трудового потенціалу аграрного сектору США, а також дрібних господарств (з річним доходом до 10 тис. дол.) у структу-

рі ферм ставить питання про мотивацію фермерів до вкладання своєї праці саме у сільськогосподарське виробництво. Слід особливу увагу звернути на те, що співвідношення вартості товарної продукції рослинництва та тваринництва істотно не змінювалося: 50 на 50 при незначних коливаннях в окремі роки. У той же час у сільськогосподарському виробництві України стрімко зменшується питома вага продукції тваринництва.

Не менш важливою передумовою сталого розвитку фермерських господарств у США, отже, трудового потенціалу сільського господарства, є стабільна доходність сільськогосподарського виробництва. В Україні ж роки прибуткового ведення сільськогосподарського виробництва чергуються з роками збитків, а питома вага прибутків у загальних доходах сільгосп-підприємств у кращі роки не перевищує 10%.

Формування доходів фермерських сімей у США та доходів сільських домогосподарств в Україні поєднує те, що певна їх частка не пов'язана із сільськогосподарським виробництвом. Але якщо більшість сільських мешканців України шукає додаткові доходи в інших сферах економічної діяльності, щоб забезпечити свої родини доходами хоча б на рівні прожиткового мінімуму, то для американських фермерів позафермерські доходи є шляхом збільшення і так достатньо високого доходу та шляхом забезпечення страхування по старості.

Важливе значення для підвищення зацікавленості фермерів у вкладанні праці у сільськогосподарське виробництво є державна підтримка, прямі державні субсидії фермерським господарствам. Оцінюючи рівень прямої державної підтримки фермерів США, слід урахувувати деякі специфічні особливості. З одного боку, саме завдяки багаторічній вагомії державній підтримці у країні сформувалося високотехнологічне, високоінтенсивне сільськогосподарське виробництво, з іншого ж, високий рівень інтенсивності виробництва сприяє зменшенню процентного співвідношення прямих державних субсидій і виручки від продажу сільськогосподарської продукції.

Досить високий рівень державної підтримки аграрного сектора економіки США був спрямований на субсидування за окремими програмами. Найбільш вагомими були прямі (фіксовані) платежі, антициклічні платежі та платежі за програмами консервації земель. Жодна з програм державної підтримки фермерів США безпосередньо не спрямована на підтримку доходів найманих працівників. Разом із тим, як зазначають Б.А. Черняков та Є.А. Шевлягіна, для забезпечення у довготривалій перспективі більшої стабільності розвитку аграрного сектору США трудовим ресурсам має надаватися державна підтримка [8, 355].

Оплата праці найманих працівників на фермах США хоч і має тенденцію до зростання, але залишається від-

носно низькою порівняно з іншими видами економічної діяльності. У той же час середньостатистичний найманий працівник американської ферми за два дні має більшу заробітну плату, ніж середньостатистичний найманий працівник сільськогосподарського підприємства в Україні за місяць. Саме цим пояснюється прагнення значної частки навіть висококваліфікованих працівників України взяти участь у сезонних сільськогосподарських роботах у найбільш розвинених країнах світу.

Щодо ефективності використання сформованого трудового потенціалу фермерських господарств США слід зазначити, що надзвичайно висока продуктивність праці на фермах США базується, з одного боку, на високому рівні механізації й автоматизації виробничих процесів, з іншого, на максимальному використанні протягом року потенційно можливого фонду робочого часу.

Не менш цікавим є досвід формування трудового потенціалу та забезпечення державної підтримки аграрного сектора Канади, оскільки ця країна посідає третє місце у світі за обсягами експорту сільськогосподарської продукції.

У Канаді, як і у США, основою сільськогосподарського виробництва є фермерські господарства. Для фермерських господарств Канади характерним є досить значне посилення концентрації виробництва. Спільною для фермерських господарств Канади та сільськогосподарських підприємств України ознакою є використання орендованих земель.

Сталий розвиток аграрного сектора Канади та формування його трудового потенціалу тісно пов'язані з державною підтримкою сільського господарства. На думку канадських експертів, країна має найнижчий серед розвинених країн світу рівень державної підтримки сільського господарства після Нової Зеландії й Австралії. Але поступове зниження рівня фермерських субсидій відзначене лише в останнє десятиліття XX сторіччя. Без державних субсидій діяльність ферм була б збитковою. Державна підтримка аграрного сектора Канади також справляє істотний вплив на розвиток фермерських господарств і на мотивацію праці зайнятих у сільському господарстві.

Прагнення України приєднатися до ЄС робить особливо актуальним вивчення досвіду функціонування аграрного сектора в країнах ЄС, особливо стосовно формування трудового потенціалу сільгосптоваровиробників та державної підтримки цього процесу. Основу сільськогосподарського виробництва у країнах ЄС, як і у США та Канаді, складають фермерські господарства. Середній розмір землекористування європейських ферм приблизно у 15 разів поступається середньому розміру землекористувань ферм США та Канади.

Навантаження на одного умовно зайнятого працівника фактично характеризує середній розмір ферм у

різних країнах, який істотно коливається. Ферми дуже малого та середнього розмірів – від 4 до 8 га (належать переважно фермерам похилого віку, понад 60% яких старше 55 років) є типовими для Греції, Італії, Португалії та деяких районів Іспанії. Малі підприємства розміром 15–17 га розташовані у Фландрії (Бельгія) та Нідерландах і спеціалізуються на вирощуванні фруктів, овочів, квітів та інтенсивному утриманні тварин. Ферми середнього та великого розміру – від 17 до 67 га є характерними для сільського господарства Ірландії, Німеччини, Данії, Франції та Великобританії. У Східній Німеччині підприємства хоч і приватизовані, але, як і раніше, залишаються за європейськими нормами крупними – понад 200 га. Найбільшу питому вагу (біля 10%) мають ферми з площею землекористування понад 100 га у Великобританії та Франції [3].

Формування та високоефективне використання трудового потенціалу аграрного сектора економіки у країнах ЄС нерозривно пов'язані з розміром державної підтримки цих процесів. Підтримка сільського господарства у країнах ЄС наприкінці XX – на початку XXI ст. здійснювалася за різними програмами: гарантування цін, витрати на сільський розвиток, фінансування структурної перебудови сільського господарства тощо. Причому більша частина субсидій була пов'язана з обсягами виробництва, інша – з площею землекористування [6, 96]. Прямі погектарні виплати фермерам у країнах ЄС істотно колівалася у різних країнах як в абсолютному вимірі, так і у розрахунку на 1 га використовуваних сільськогосподарських угідь і на одного зайнятого у сільськогосподарстві. Найвищі розміри такої підтримки мали Данія, Німеччина, Франція, Швеція. Навіть розміри підтримки лише за погектарними виплатами у більшості країн ЄС були вищими не тільки відносно загальних обсягів державної підтримки розвитку сільського господарства в Україні, але й відносно розмірів підтримки у США та Канаді, але слід пам'ятати, що погектарні виплати враховують лише частину фінансової підтримки фермерів ЄС.

Високий рівень державної підтримки аграрного сектора, з одного боку, сприяє істотному підвищенню його доходності, сталості розвитку, формуванню трудового потенціалу, підвищенню матеріальної зацікавленості та виробленню ефективного механізму мотивування працівників [1; 5], з іншого, певною мірою штучно робить більш конкурентоспроможним сільськогосподарське виробництво та вироблену продукцію, що особливо актуально в умовах глобалізації світової економіки та дедалі більшої орієнтації виробництва на експорт. Розміри державної підтримки сільськогосподарського виробництва у більшості країн ЄС у розрахунку на 1 га використовуваних сільськогосподарських угідь перевищують у вартісному виразі обсяги виробництва продукції у сільськогосподарських під-

приємствах України, а у розрахунку на одного зайнятого – розміри річної заробітної плати найманих працівників сільгосп підприємств України.

Рівень трудозабезпеченості сільськогосподарського виробництва у США та Канаді, найбільш розвинених країн ЄС поступається відповідним показникам сільгосп підприємств України. У розвинених країнах світу відбувається поступове скорочення чисельності працівників, безпосередньо зайнятих у сільськогосподарському виробництві, але це скорочення, як правило, компенсується підвищенням продуктивності праці [2]. Ефективність використання трудового потенціалу в аграрному секторі розвинених країн світу на порядок вище, ніж у сільськогосподарських підприємствах України. Це пояснюється, з одного боку, значно вищим рівнем механізації й автоматизації виробничих процесів, застосуванням інноваційного типу розвитку, з іншого – більш високою мотивацією до високопродуктивної праці. Незважаючи на низьку привабливість і відносно низький рівень оплати сільської праці у розвинених країнах світу, наймані працівники у США, Канаді, найбільш економічно розвинутих країнах ЄС за два дні заробляють більше, ніж середньостатистичний працівник сільськогосподарського підприємства в Україні за місяць.

Висновки

Отже, важливою умовою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва і зокрема ефективності використання трудового потенціалу, успішної конкуренції на світових ринках вітчизняних сільгосптоваровиробників є вивчення і запровадження світового досвіду формування та використання трудового потенціалу в Україні, а також державної підтримки цих процесів.

Високий рівень матеріального стимулювання фермерів у найбільш розвинених країнах світу значною мірою забезпечують державна підтримка сільськогосподарського виробництва та державне регулювання ринків аграрної продукції. Оскільки у більшості розвинених країн світу домінують фермерські господарства, в яких використовується переважно сімейна праця, державна підтримка спрямована насамперед

на підтримку доходів фермерів і лише опосередковано впливає на доходи найманих працівників. Домінування в Україні кількості найманих працівників над кількістю власників сільськогосподарських підприємств робить необхідним більш активне втручання з боку держави не тільки у формування доходів власників сільськогосподарських підприємств, а й у формування доходів найманих працівників.

Список використаних джерел

1. Долішній І.М. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві / І.М. Долішній, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 211–216.
2. Колодійчук А.В. Інноваційний розвиток промисловості: завдання управління при врахуванні умов недосконалої конкуренції: монографія / А.В. Колодійчук. – Львів: Ліга-Прес, 2015. – 324 с.
3. Корольков А. Дела аграрные / А. Корольков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mgimo.ru/fileservers/2004/kafedry/evro_int/reader4meo_9-4.doc
4. Кузина І.М. Сдвиги в географии сельского хозяйства в XX в. / І.М. Кузина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.amstud.msu.ru/full_text/texts/conf1995/kuzina18.htm.
5. Музиченко–Козловський А.В. Основні елементи механізму мотивування працівників / А.В. Музиченко–Козловський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 361–367.
6. Назаренко В.І. Аграрная политика Европейского Союза / В.І. Назаренко // Институт Европы РАН. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшин», 2004. – 362 с.
7. Черняков Б.А. Сельскохозяйственный закон США: принципы и особенности, процедура создания, принятия, исполнения / Б.А. Черняков, С.Н. Строков // Аграрный сектор США в начале XXI века: Сб. трудов сектора аграрных проблем США и Канады ИСКРАН / Под ред. Чернякова Б.А. – Т. 2. – М., 2008. – С. 92–143.
8. Черняков Б.А. США: модель перехода аграрного сектора на систему устойчивого развития / Б.А. Черняков, Е.А. Шевлягина // Аграрный сектор США в начале XXI века: Сб. трудов ИСКРАН. – Т. 2. – М., 2008. – С. 304–356.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Л.Г. ШМОРГУН,
д.е.н., професор кафедри публічного управління та гуманітарних наук,
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв
Б.Б. КОЦІНСЬКИЙ,

Збереження біологічного життя української нації в умовах глобальної кризи цивілізації на основі сталого інноваційно-інвестиційного розвитку

У статті обґрунтована актуальність інноваційно-інвестиційної діяльності держави у сегменті продовольчого забезпечення людини як єдиної можливості збереження біологічного життя української нації і продовження її наступного сталого розвитку. Пропонується комплексна інноваційно-інвестиційна концепція збереження і відновлення життєвих національних ресурсів України, як важливої складової досягнення мети. При цьому віддається перевага новим результатам досліджень і даним довгострокового значення, важливим відкриттям, висновкам, що спростовують чинні теорії, а також даним, що, на думку авторів, мають практичне значення.

Ключові слова: ресурс родючості, жива матерія, нація, полюс росту нації, еволюція інтелекту, триєдина проблема, комплексна концепція.

Л.Г. ШМОРГУН,
д.э.н., профессор кафедры публичного управления и гуманитарных наук,
Национальная академия руководящих кадров культуры и искусств
Б.Б. КОЦИНСКИЙ,

Сохранение биологической жизни украинской нации в условиях глобального кризиса цивилизации на основе устойчивого инновационно-инвестиционного развития

В статье обоснована актуальность инновационной и инвестиционной деятельности государства в сегменте продовольственного обеспечения человека как единственной возможности сохранения биологической жизни украинской нации и продолжения его последующего устойчивого развития. Предлагается комплексные, инновационно – инвестиционные концепции сохранения и восстановления жизненно важных национальных ресурсов Украины как важного компонента достижения цели. При этом отдается предпочтение новым результатам исследований и данным долгосрочного значения, важным открытиям, выводам, которые опровергают существующие теории, а также данным, которые, по мнению авторов, имеют практическое значение.

Ключевые слова: ресурс плодородия, живая материя, нация, полюс роста нации, эволюция интеллекта, триединая проблема, комплексная концепция.

Preserving biological life of the Ukrainian nation in the global crisis of civilization based on sustainable innovation and investment development

The article substantiates the relevance of the innovation and investment activities of the state in the segment of the human food supply as the only possibility of preserving the biological life of the Ukrainian nation and its continued future sustainable development. It offers a comprehensive, innovative – investment concept of conservation and restoration of vital national resources of Ukraine as an important component of achieving the goal. This preference to new research results and data of long-term values, important discoveries, findings that refute existing theories and data that, according to the authors, are of practical importance.

Keywords: resource fertility, living matter, nation, growth pole of the nation, Evolution of intelligence, triune problem, complex concept.

Постановка проблеми. Наша післяпотопна цивілізація добігає свого закінчення. За висновками авторів серії праць, що з'явилися у друкованих виданнях та у електронній мережі (Классена, Орешкина, Гриневича, Кандиби, Алексеева, Демина, Диденко, Мулдашева, Шемшука, Шипова и ін.) сучасне суспільство знаходиться у кризі зумовленої близькістю техногенних та природних катаклізмів. Одна із найважливіших і очевидних проблем біологічного життя людства – наближення кінця природних життєдайних ресурсів (родючості ґрунту, питної води, життєвого середовища), бо можливості екосфери Землі обмежені. Довідково – нафта, газ, вугілля, уран – ресурси лише посилення механічної сили людини).

Таким чином існує проблема, яка стосується всіх людей без винятку: простих людей і еліти, громадських організацій, політичних партій і урядів, націй і держав. Це реальна небезпека самознищення цивілізації найближчим часом.

Перед такою проблемою всі наші розбіжності повністю втрачають всілякий сенс. Ідеологічні, політичні, економічні, статусні та майнові. Її неможливо поставити на жодному приватному рівні. Для її вирішення необхідно піднятися над своїми переконаннями. Крім того, ця проблема є «моментом істини» – тестом на приналежність до людства.

Є тільки два варіанти майбутнього: або людство гине у планетарній катастрофі, або об'єднується на цивілізаційному рівні, та продовжує своє існування у формі космічної (ідеальної) цивілізації. [1]

Рівень та значення втрат природних життєдайних ресурсів підтверджується достатньою кількістю документів, свідчень.

Аналіз досліджень та публікацій. Ще у 1992 р. із матеріалів представницької конференції ООН (проблем оточуючого середовища і розвитку) у Ріо-де-Жанейро було зроблено висновок про те, що існуюча ринково споживча модель цивілізації через бездумну

розробку і споживання природних ресурсів біосфери стрімко веде до загибелі все людство. [2]

У 2003 році відомий вчений Фрітьоф Капра у своїй книзі «Павутиння життя» констатував, що в кінці ХХ століття біологічному життю людини і самої біосфери завдається все більше і більше втрат, динаміка яких вже дуже скоро може стати невідвратною. В той же час техногенні проблеми, що створили кризу цивілізації мають вирішення, а деякі із них навіть доволі прості. Однак для цього потрібні радикальні зрушення в наших поняттях, уявах, мисленні та в системі наших цінностей. Але цього не відбувається а ні у розумінні, а ні у сприйнятті, а ні у свідомості більшості політичних лідерів. Необхідність визнання ними зміни сприйняття і мислення, якщо ми хочемо вижити – ще не доходить ні до корпоративної еліти, ні до адміністраторів та професорів у великих університетах. [3, ст. 3]

Комплексна інноваційно-інвестиційна концепція збереження і відновлення життєвих національних ресурсів України, як важливої складової досягнення мети.

Виклад основного матеріалу. Замість того аби консолідувати інтелектуальні зусилля народів та держав для вирішення даної проблеми «по людському», наприклад, пропонується безглузда і «нелюдська» програма скорочення споживання продовольства – програма виживання одних за рахунок інших. Безглузда і «нелюдська» тому, що це не тільки не продовжить агонію, а лише прискорить її. Мова про програму під назвою «Золотий мільярд». На думку її створювачів, стільки «найкращих» людей світу тільки і зможе прогнати наша планета своїм «виснаженим» ресурсом родючості. [4]

У доповіді сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй (ФАО) (2015 рік) про стан земельних ресурсів світу говориться, що більшість світових ресурсів ґрунту вже «не в доброму, а лише в задовільному, поганому або дуже поганому стані». У доповіді, зокрема йдеться про те, що ерозія знищує від

25 до 40 мільярдів тон верхнього шару ґрунту щорічно, що значно знижує врожайність та, що також важливо, здатність ґрунту зберігати вуглець, поживні речовини і воду. Подальша втрата продуктивних ґрунтів може серйозно перешкоджати виробництву харчових продуктів і продовольчої безпеки, штовхнути мільйони людей в безодню голоду і убогості. [5] Знову по світу ходить «привид». На цей раз «привид» світового голодомору.

Відповідно список можливих сценаріїв «кінця світу», що змете «людство з обличчя Землі», провідними вченими світу (2013 рік) доповнено сценарієм під назвою: «Зрив поставок продовольства». Це майже «офіційні» свідчення того, що самознищення людства вже не загроза, а процес.

Що до української нації, то згідно із багаточисельними неспростовними науковими і практичними свід-

ченнями на шляху до самознищення вона попереду «всієї планети».

За рахунок коштів, наданих Координатором проектів ОБСЄ в Україні та Агентством США з Міжнародного Розвитку (USAID) у Інституту агрохімії і ґрунтознавства УААН було проведено аналіз еколого-токсикологічного стану орних земель України на придатність для вирощування екологічно чистої продукції. Виявилось, що вже у 2007 році українська земля знаходилась «не в доброму, а лише в задовільному, поганому або дуже поганому стані».

Започаткований ще В.В. Докучаєвим моніторинг втрат гумусу – ресурсу родючості ґрунтів на території Миколаївської області беззаперечно свідчить, що за період 1985–2002 років рівень гумусності катастрофічно знижувався і до критичної межі, (2 %) може знизитись вже у 2025 році. [6, ст. 97] Рис.2



Рисунок 1. Еколого-токсикологічний стан орних земель України

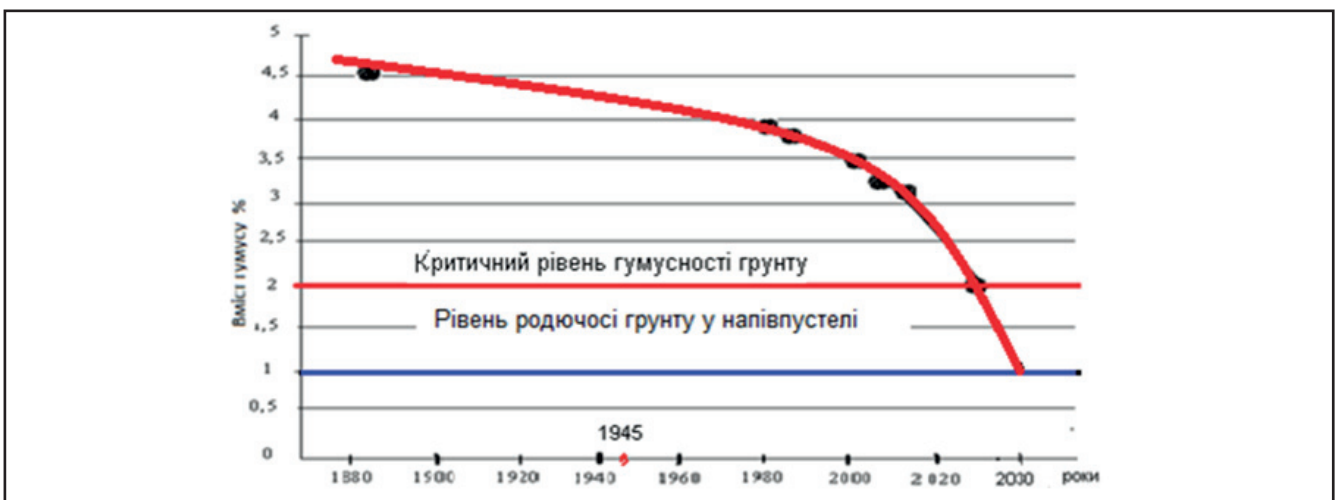


Рисунок 2. Динаміка скорочення рівня гумусності на території Миколаївської області

Таблиця 1. Середня гумусність і середня фізична кількості гумусу у ґрунтах земельного ресурсу сільськогосподарського призначення на території України за період 1880 –2016 роки.

	Одиниця виміру	Наукові твори В.В. Докучаєва 1890 рік	Національний аграрний університет України 1990 рік	Інститут охорони ґрунтів України 2016 рік
Середня гумусність	%	7,1	4,4	3,1
Кількість гумусу	Млрд. т	8,946	5,540	3,906

За оцінками спеціалістів і вчених АПК ґрунт із рівнем гумусності нижче критичного (2%) не забезпечує продуктивність сільгоспвиробництва, бо Земельний ресурс тоді перетворюється лише у просторово операційний базис.

При написанні статті ми не знайшли у державній статистиці відомостей про втрати гумусу – ресурсу родючості ґрунтів на всій території України. Головне багатство нації не обліковується і відсутнє в системі основних макроекономічних показників, що характеризують ефективність розвитку народного господарства України. Але із відкритих джерел інформації ми довідалися про наступне.

У таблиці прийнято:

– Земельний ресурс України станом на 2016 рік складає 42 000 000 гектарів.

– При вмісті 30 т гумусу на гектарі землі гумусність ґрунту складає 1%.

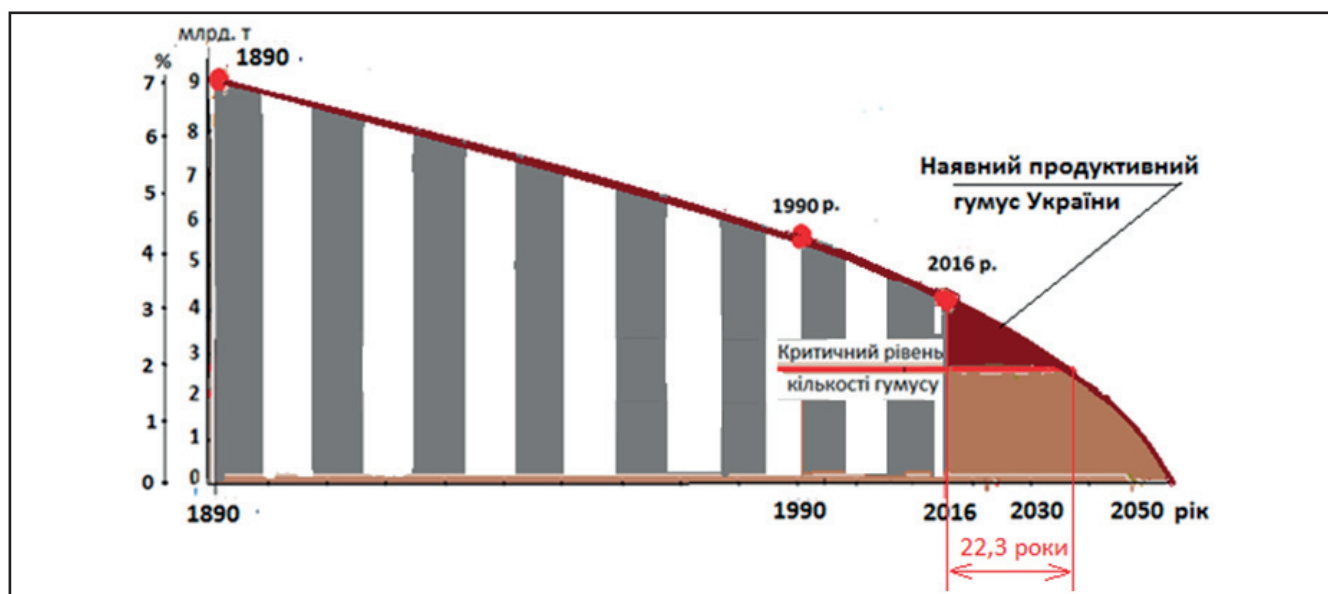
– За оцінками спеціалістів і вчених АПК ґрунт із рівнем гумусності нижче критичного (2%) не забезпечує продуктивність сільгоспвиробництва.

Діаграма наочно свідчить, що за останні 126 років в Україні відбувається катастрофічний за масштабами процес незворотної втрати гумусу, який неухильно пришвидшується. За 100 років панування царської Росії та СРСР на території України втрачено 3,406 млрд. т гумусу із 8,946 млрд. т, або 31 млн. т/рік. За 26 років незалежності України втрачено 1,630 млрд. т гумусу, або 62 млн. т/рік.

Станом на 2016 рік українська нація володіє 3,906 млрд. т гумусу, із яких 2,520 млрд. т. стане непродуктивним при зниженні середньої гумусності ґрунту нижче 2%. Таким чином в Україні на тепер залишається 1,386 млрд. т продуктивного гумусу. При щорічній втраті гумусу з «досягнутими» в Україні темпами знищення його до критичного рівня буде досягнуто вже через 22,3 роки. Треба зауважити, що у наведеній діаграмі не враховано вплив на скорочення ресурсу родючості в Україні явища опустелювання та аридації у зоні Південного Степу і на території Черкаської, Полтавської і інших областей. Виявляється, що через неучтв та недолугу соціальну діяльність попередніх держав, на території України, відбулись негативні зміни клімату, які в свою чергу, станом на 2012 рік, викликали зміщення кордонів природно-кліматичних зон степу на 100–150 км на північ України. В найближчі 20 років може бути втрачена ще половина площ орних земель України [7]

У 2011 р. Б. Данилишин экс-міністр економіки України вражений щорічними втратами ресурсу родючості – гумусу першим серед високо посадовців закликав «вважати збереження української землі головною національною ідеєю XXI століття». [8]

І на сам кінець. Згідно з визначенням фахівців Світового банку та ОЕСР, природний капітал (гумус) є природною спадщиною країни і може бути репрезентований як капітальний запас нації і всього світу.

**Рисунок 3. Об'єднана діаграма динаміки зменшення рівня гумусності та фізичної кількості гумусу у ґрунтах земельного ресурсу сільськогосподарського призначення на території України за період 1880 –2016 роки.**

Розрахунки національного «індексу природного капіталу», проведені фахівцями згідно з методикою його обрахування в країнах-членах ОЕСР, також свідчать про нинішні катастрофічні темпи і обсяги виснаження і втрати природного капіталу України. [9, ст. 193]

За офіційними оцінками збиток від деградації ґрунтів – недобору с/г продукції, втрати якісних параметрів ґрунту, погіршення навколишнього середовища в Україні за деякими оцінками рівний вартості всієї валової продукції АПК. Аграрне господарювання, навіть не задовольняючи потреби нинішнього покоління в достатній кількості якісного продовольства, створює значні загрози здатності наступних поколінь задовольняти свої проблеми. [9, ст. 268]

Неспростовно і наочно проблема існує. В той же час в Україні трагічна втрата ресурсу родючості та опустелювання землі не усвідомлюється на жодному з рівнів держави та суспільства. Ні корпоративною елітою, ні адміністраторами та професорами у великих університетах. Більше того держава намагається отримати прибуток від продажу суверенітету над територіями ще живої нації разом із землями, що вміщують «залишки» національного ресурсу родючості, генетичного фонду нації, єдиного джерела (альтернативи немає і не може бути) продовольчого забезпечення людини.

Ми чуємо про стратегічний розвиток України. Мета розвитку нації визначена як «добробут», але при цьому про проблему ресурсу родючості, ресурсу продовольчого забезпечення нації, навіть не згадується. Приклад. Серед 10 пріоритетів діючої «Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій України на 2015–2020 роки» про втрати гумусу на сільськогосподарських угіддях і про необхідність захисту української землі також не йдеться. Відбувається стратегічний розвиток України по похилій площині? Продовольча безпека в «стратегії» взагалі не пов'язується із ресурсом родючості, його кількістю та якістю, з минулими, поточними та прогнозними втратами. [10] А саме визначення «Ресурс родючості» в науці і в практиці АПК підміняється визначенням «Земельний ресурс» який, насправді, відображає лише просторовий базис (у гектарах) і зовсім не відображає масу родючої субстанції гумусу (у тонах). «Комплексна стратегія», що не спирається на ресурс, який навіть не обліковується (і виходить ніколи не обліковувався) – стратегія не сталого розвитку. Закладається подальший дисбаланс між задоволенням сучасних потреб держави і захистом інтересів майбутніх поколінь. Наведені втрати гумусу скорочують чисельність нації у нащадках. Розірвано зв'язок між, ресурсом родючості, як «полюсом росту української нації» та природною метою нації. Саме метою нації, а не метою держави.

На весь зріст стоїть проблема збереження біологічного життя української нації та умов її існування для наступного сталого розвитку. Негативні процеси розвитку суспільного життя виникли завдяки дії застарілих «неприродних» концепцій промислового та сільськогосподарського виробництва, концепцій поводження із відходами виробництва та споживання.

Історія вже знає трагедії вимирання окремих цивілізацій, націй і етносів внаслідок втрати родючості землі. У більшості випадків проблеми, що виникали перед ними не були нездоланими. Ускладнення не були помічені вчасно – за культурної сліпоти, відсутності наукових знань або просто через легковажність. Чи є надія у нас, української нації? Відповідь знаходиться у автора [11] сенсаційної книги «Колапс: як народи вибрали щоб бути чи не бути» американського еволюційного біолога, фізіолога і географа, лауреата Пулітцерівської премії Джаред Даймонда. «Багато хто з моїх друзів з песимізм дивляться на зростання чисельності населення світу, зменшення ресурсів при зростанні потреб людства. Але я маю надію в думці, що основні проблеми, що стоять перед людством, повністю створені самим людством. Падіння астероїду не є основним елементом списку «кінців світу». Щоб урятуватись, нам не потрібні нові технології, нам потрібно лише політична воля, подивитися в обличчя проблемам. Інше джерело надії – унікальна перевага, що у нас є. На відміну від більш ранніх попередніх суспільств, наше вперше має можливість вчитися на помилках народів далеких від нас в часі. Коли майя і остров'яни з Мангарева вирубували свої ліси, вони не мали а ні істориків, а ні археологів, а ні газет, а ні телебачення, щоб попередити їх. Ми маємо детальну хроніку успіхів і невдач людства. Тепер питання, ми збираємося використовувати її чи ні».

Насправді українська нація володіє новітніми науковими знаннями, новими результатами досліджень, даними довгострокового практичного значення, важливим відкриттями, висновками, що спростовують чинні теорії та дають підстави стверджувати, що дійсно, екологічні проблеми, що створюють кризу цивілізації мають вирішення, що дійсно деякі із них навіть доволі прості. Втілення цих рішень на основі інноваційно-інвестиційної діяльності держави дають змогу зупинити процеси втрати ресурсів родючості, компенсувати їх до природного рівня, і навіть приростити їх. Зважаючи на те що триєдина проблема родючості ґрунту, питної води, життєвого середовища викликана саме втратою гумусу – ресурсу родючості ґрунтів, його відновлення сприятиме також природному очищенню води, оздоровленню середовища.

Якщо чужий світу той, хто не знає, що в ньому є, не менше, чужий, хто не відає, що в ньому відбувається

Марко Аврелій

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

У цій древній мудрості величезний сенс. Довгий шлях – сучасної моделі цивілізації (тупикової гілки природи) до самознищення відбувається саме за відсутності знань про світ. За відсутності достатнього інтелекту щоб до сьогодні, по-перше, не спромогтися створити «теорію біологічного життя на Землі», по-друге не усвідомити, що процес самознищення існує і прогресує, по-третє усвідомити жах загибелі.

Для усвідомлення того, що відбувається із українською нацією, треба у світлі новітніх досягнень науки і практики гармонізувати фахову мову спеціалістів. Як вище згадувалось наріжний камінь визначення понять «Ресурс родючості», «Мета біологічного життя», «Нація».

Ресурс родючості. Це поняття у сучасному АПК «чорний ящик». З часів Ветхого Завіту вважалося, що продуктивну властивість – родючість має сама земля. І так землероби вважали тисячі років. Лише 140 років, як Докучаєв В.В. переконав землеробів у існуванні у землі гумусу, якому саме притаманна продуктивна властивість родючості. Правда вже тоді стало відомо, що гумус у свою чергу вміщує «специфічну желеподібну органічну речовину» незбагненого складу і властивостей, яку не можливо ідентифікувати чи отримати штучним шляхом.

Насправді «специфічна органічна речовина, протоплазма древніх клітин, єдина загальна основа мислячих клітин, жива матерія, жива речовина, матеріальна, енергетична та інформаційна основа клітинного біологічного життя. Носій генетичного коду всього живого на Землі відкрита ще у 1837 році вченим Чехії Яном Пуркіне. [12] Жива матерія, жива речовина, протоплазма клітин, створювалась природою як ресурс для існування біологічного життя на планеті Земля. Він має земне «виготовлення». [13] Ресурс протоплазми створювався на протязі перших 3 млрд. років геологічної історії Землі древніми вірусами, мікробами, бактеріями, що засіяли із космосу остиглу планету складену із кисних, неживих космічних речовин (таблиці Менделєєва). У анаеробних умовах. Із початком еволюції (1 млрд. років тому) та появою на Землі кисневої атмосфери процес створення древньої протоплазми припинився назавжди. «Єдина субстанція, що ніколи не вмирає – протоплазма, заповнила планету своїми витворами рослинами, тваринами і людьми. Тепер людство користується «залишками» древньої протоплазми, після всіх катастроф і катаклізмів, та життєдіяльності попередніх цивілізацій. І у тілі кожного із нас рухається згідно матриці генетичного коду та древня протоплазма, археплазма (тобто, перша клітинка, що з'явилась у космосі), вихідний «поліос росту» всієї органічної еволюції. [14]

До речі на час написання даної публікації у Інституті охорони ґрунтів України «відкрита» наявність ДНК у «гумусі».

Таким чином видається доцільним вважати Національним ресурсом родючості – гумус, що розміщується на суверенній території у земельному ресурсі сільськогосподарського призначення (у сегменті людського існування), фізична кількість якого визначається у тонах за відомими у агротехніці методиками.

Мета біологічного життя. Не заглиблюючись у питання як, коли і з якою метою космічним інтелектом (Богом, Творцем, Всесвітнім Розумом) створено життя на планеті Земля можна згідно логістиці стверджувати, що ресурс біологічного життя гумус, поліос росту, створювався саме для досягнення неусвідомленої людством мети. Ніхто не заперечить, що мікро клітина – витвір інтелекту. Можна лише припускати, що космічний інтелект мав за мету збільшення об'єму інтелекту і поширення його у Всесвіті. Це могло бути метою створення і існування людини, людини розумної, як володаря головного мозку, репродуктора інтелекту здатного складати мисле образи і втілювати їх у життя. Таке розуміння мети природи не суперечить Матриці генетичного коду живої природи.

Нація. Існуюче визначення Нації частина людства, що історично склалась, об'єднана сталою спільністю мови, території, економічного життя і культури. Але ще у 1840 р. видатний вчений Юстус Лібіх написав: «Причина виникнення та зникнення нації полягає у родючості ґрунту: «підтримка» цієї родючості зумовлює її (нації) життя, багатство та могутність, «розкрадання « родючості ґрунту зумовлює її загибель». k-a-t.ru/agro/6-zakony/index.shtml

Ще на початку цивілізації люди оселялися вздовж річок, не через чудовий краєвид, а у зв'язку із наявністю тут води і «тіла» ресурсу родючості, древньої протоплазми, гумусу, який наступні тисячі років став «спільною матеріальною та генетичною основою, кров'ю та плоттю нації, що обіймала свою територію. Територію як просторову базу. Таким чином правий був Л. Гумільов коли ще у середині минулого століття наближався до розуміння, що Нація частина людства, біологічний вид – історично об'єднаний на біохімічному рівні з ресурсом родючості ґрунтів (древньою протоплазмою, гумусом, ресурсом родючості, генетичним фондом нації).

Серед багаточисельних визначень, визначення національної ідеї: – «Моя нація повинна бути і повинна бути завжди, бути успішною, духовною, розумною» найбільш природна, бо кореспондується із метою природи, що прописана у Матриці генетичного коду живого життя. [12] Практика критерій істини. Життя свідчить, що наша модель цивілізації не відповідає своєму філософському визначенню. Як соціальна форма руху живої матерії вона не забезпечує стабільність і потенціал для саморозвитку людини «шляхом саморегуля-

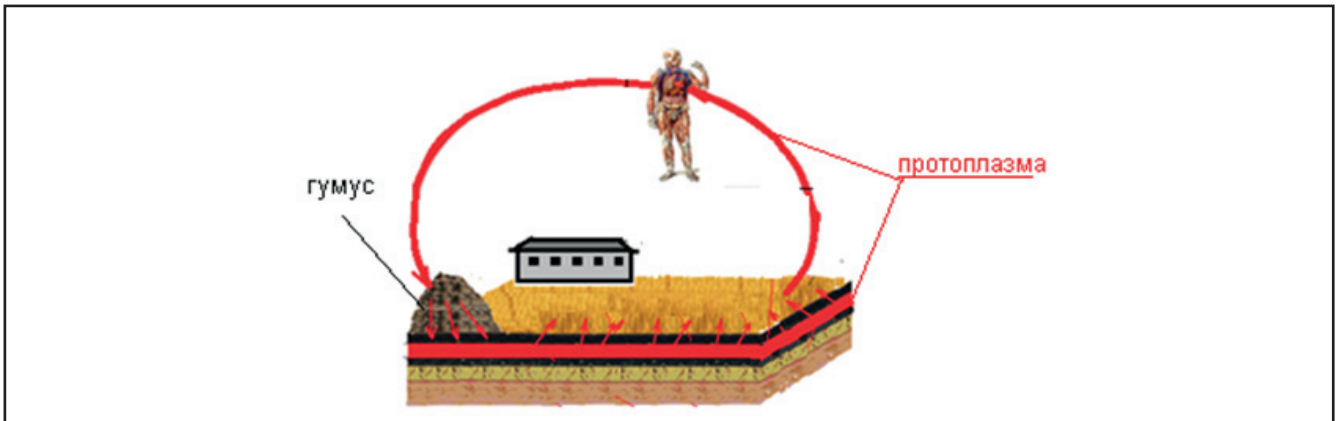


Рисунок 4. Єдність території – ресурсу родючості – гумусу та плоти і крові нації

ції обміну з оточуючим середовищем», як така, що не піклується про нащадків. Правильніше її називати модель соціуму, а не модель цивілізації.

Ще раз. Теорія і практика держави сходяться у тому, що кінцевою метою соціуму є «добробут» людини. Натомість метою нації, метою космічного інтелекту є інтелект людини. Створення людини розумної, створення мільярдів вчених інтелектуально розвинених, духовних людей, колективного розуму природи для еволюції інтелекту та його розповсюдженню на Землі і можливо у Всесвіті. І саме магістральний шлях до природної мети – людини розумної мав забезпечуватися ресурсом древньої протоплазми клітин, гумусом, єдиною загальною основою мислячих клітин.

На планеті Земля відбувається глобальне скорочення ресурсу родючості, єдиного джерела продовольчого забезпечення біологічного життя людини. Нації, етноси приречені на «самознищення», внаслідок хижацького, нецільового «споживання» їх життєдатних ресурсів. Вже оприлюднено сценарій «кінця світу від голоду». Але проблема триєдина. На черзі сценарій «кінця світу» від «спраги» та «кінця світу» від доведення життєвого середовища до несумісного з життям стану. Адже за оцінками фахівців ефективність техногенних засобів очищення води і життєвого середовища від техногенних забруднень складають лише 7–11%, а біля 90% забруднень нейтралізується гумусом, як ресурсом захисту екології. Знову ж таки «нашим» гумусом, адже загальна площа території

України становить 60 млн. га, із них 40 млн. га земля сільськогосподарського призначення, в якій існує гумус. Збільшення техногенного навантаження із одночасним скороченням загальної маси гумусу призвело до обвалу екології за час існування всього лише одного покоління людей.

Що стосується захисту водних ресурсів і навколишнього середовища. У існуючій моделі соціуму недостатньо інтелекту для відповідального розуміння необхідності створення в галузях виробництва та споживання виробничих процесів із повним, чи закінченим технологічним циклом. Переважає бажання отримання прибутку від «виробництва продукції» без урахування витрат на запобігання «нетралізації відходів». Існуюча концепція поводження із відходами виробництв та споживання завуальовано дозвільна. Концепція створена «під модель» для отримання прибутку, а не для захисту екології. Використання моделі не ефективне, бо не виключає надходження відходів у життєве середовище. Наприклад у директивах ЕС з цього приводу прямо написано: Мета та принципи екологічної політики ЕС полягають у відверненні, скороченні, усуненні забруднень, але тільки там де можливо? Існуюча модель соціуму, як засвідчила практика не вічна бо не досконала. Вона нежиттєздатна, бо не створила інтелекту для власного захисту від загибелі у створеній самою техногенній катастрофі.

Зупинення процесу обвалу екології в удосконалені концепції поводження з відходами виробництва і спо-



Рисунок 5. Магістральний шлях природи до мети природи – людини розумної

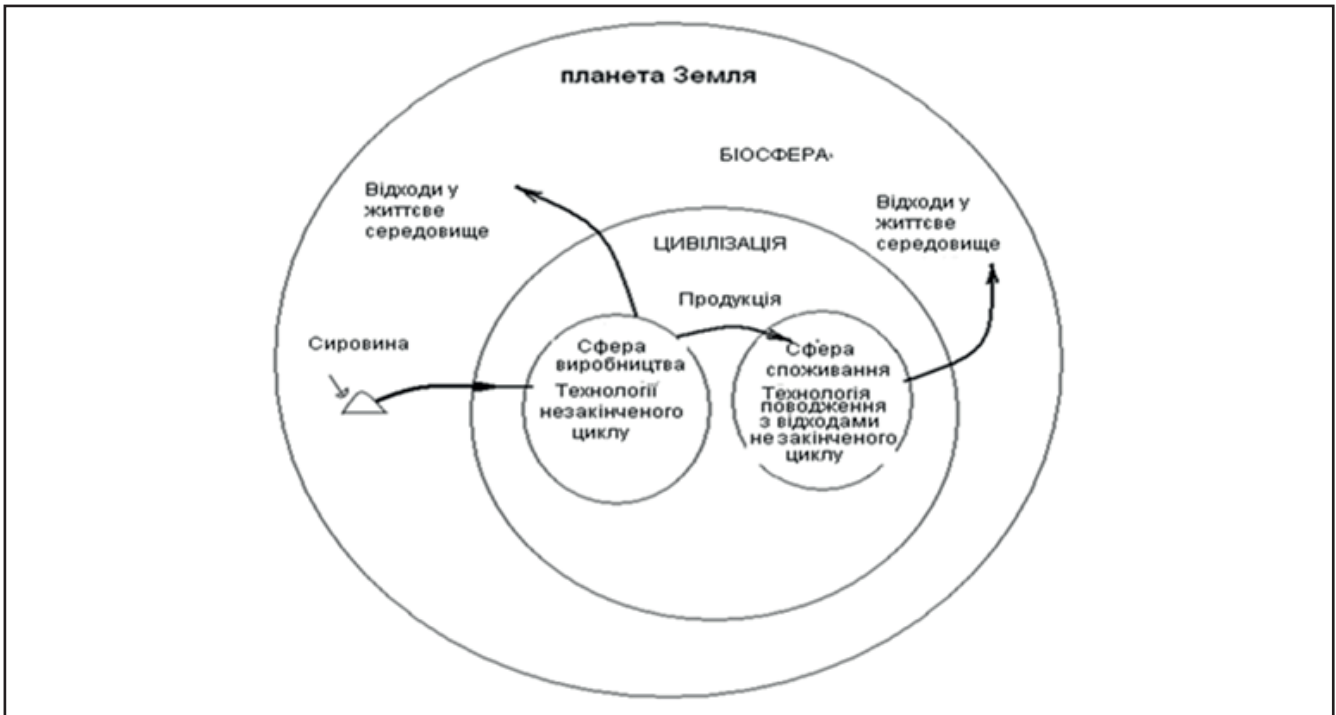


Рисунок 6. Схема існуючої концепції поводження із відходами виробництва та споживання

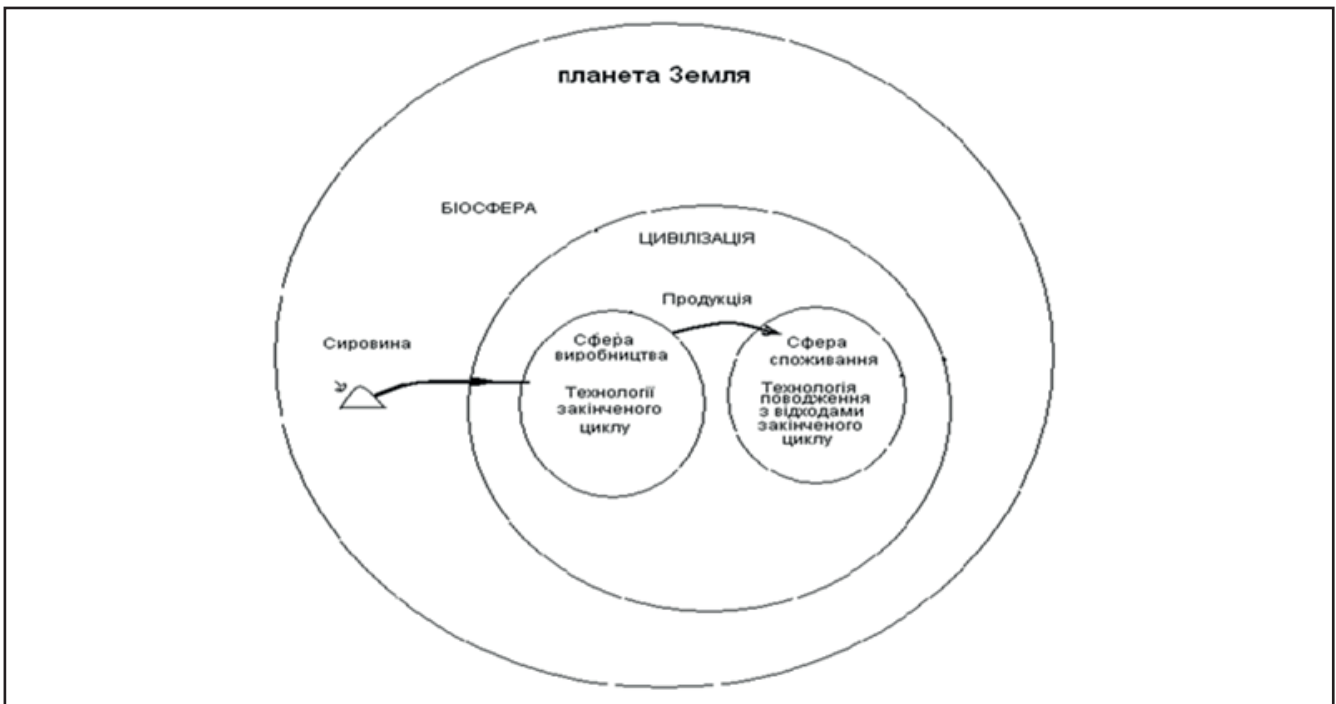


Рисунок 7. Схема природозахищаючої концепції поводження із відходами виробництва і споживання

живання з девізом «Чисто не там де прибирають, чисто там де не сміять». Модель повинна удосконалити поводження із відходами «під» концепцію. Відвернення, скорочення, усунення забруднень, не тільки там де можливо, а беззаперечно і повсюдно.

Людство, зокрема українська нація мають бути вічними. І тут треба згодитись із переконаністю Джареда Даймонда. Якщо проблеми, що стоять перед людством, повністю створені самим людством, то щоб

урятуватись, не потрібні нові технології, потрібно лише політична воля, аби використати існуючі інновації.

Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) з 1945 року втілює у світову практику індустріальний, неприродний спосіб ведення сільського господарства. Саме неприродне землеробство призвело до руйнації – ерозії родючих ґрунтів, знищує світовий і в тому числі український ресурс родючості.

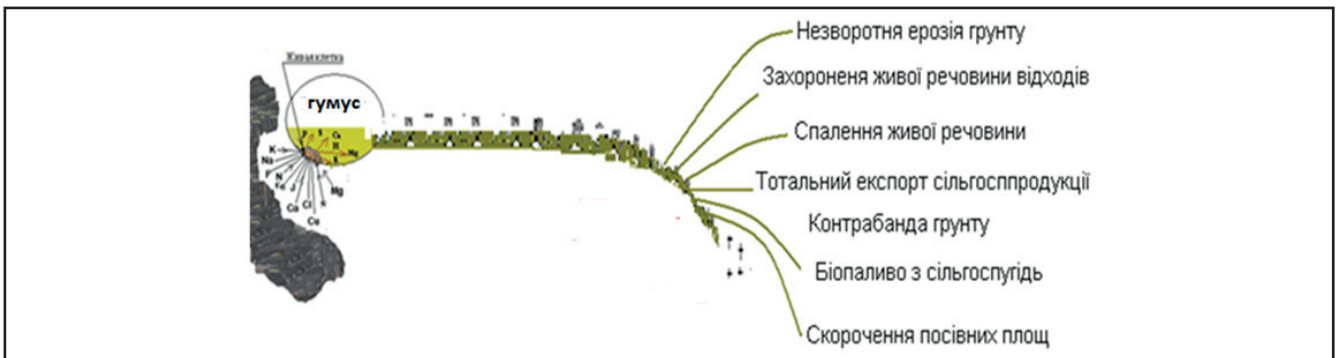


Рисунок 8. Принципова схема нецільового використання національного надбання – гумусу

Головною обов'язковою умовою припинення втрат гумусу індустріальним рослинництвом має бути повернення на поля природного способу землеробства. Другою обов'язковою умовою збереження біологічного життя нації має бути цілісність природно-соціального утворення: ресурс родючості – нація – територія. Із визначень «ресурс родючості» та «нація», що пропонуються авторами випливає, що єдине ціле, неподільне природно-соціальне утворення, належить виключно всім, українцям без права всякого привласнення. Тільки за цих умов і наведеними нижче Концепціями, зокрема землеволодіння національним ресурсом родючості і збереження, відновлення та прирощення ресурсу родючості до природного рівня, можливе зупинення втрати ресурсу родючості і одночасного загального оздоровлення екології.

До речі, втрачена була перспектива збереження нації може повернутися якщо впровадити у практику Українську комплексну технологію переробки органічних відходів АПК (анаеробного відновлення гумусу), яка у 1996 році була удостоєна Державної премії України. Ще і тепер такої системи немає в державах ні ближнього, ні дальнього зарубіжжя. [15] За 24 роки, що сплили комплексна технологія була удосконалена і тепер може стати основою «інтенсивного» способу глобального відновлення і прирощення гумусу на території України, до і вище природного рівня, із запасів лігніну, які «передбачливо накопичила природа мільйони років тому. [16]

Інноваційні концепції, що розроблені на основі існуючих технічних рішень.

У існуючій моделі устрою України на протязі 40–50 років так чи інакше застосовуються інновації для вирішення окреслених проблем. Але Концепції створені під вимоги моделі виявилися безплідними. Відбувається те що відбувається, рух до самознищення. Основні концепції, що пропонуються для вирішення завдань існуючої триєдиної проблеми спираються на реальні багаторічні дослідження та дослідно промислово апробацію технологій методів, інженерних засобів здійснення захисту середовища, відновлення ресурсу і т. і. Серед них основні:

Концепція землеволодіння національним ресурсом родючості;

Концепція збереження, відновлення та прирощення ресурсу родючості до природного рівня;

Концепція збереження ресурсу питної води;

Концепція поводження із відходами виробництва і споживання;

Відновлення «руїни» ресурсного забезпечення біологічного життя української нації вимагає втілення у практику масиву «заморожених» і нових інновацій та величезного масиву інвестицій. К. Маркс в останніх рядках четвертого тому «Капіталу» прийшов до висновку: «Реальну основу існування прибутку (додаткової вартості) становить природна родючість землі». [17] В біологічному житті понять відходи і прибуток не існують. У соціумі Народне господарство виробляє дві субстанції, корисну продукцію і відходи. У собівартість виробництва корисних продуктів не входить вартість нейтралізації відходів». За рахунок цього створюється приватний прибуток. Таким чином виходить, що за 26 років незалежності України для отримання прибутку безповоротно знищено 1, 6 млрд. т продуктивного гумусу із 3,0 млрд. т, який ще залишався після знищення українських чорноземів у царській Росії та СРСР.

Висновки

Відомо інвестиції не надаються під проекти, що не приносять додаткової вартості. Виникла невирішувана колізія. Держава зацікавлена у отриманні прибутку знищує гумус, а нація платників податків і сама природа повинні опиратися і зберігати національний гумус. При тому, що можливості опору у обох вичерпані. Попереду може бути тільки прірва. Питання вирішення протиріччя між природою і соціумом. В Україні немає іншого виходу, крім як стати країною – «істинної цивілізації». І критичною у цьому процесі роль еліт. Тому слід прагнути до прискорення процесів політичних змін в країні, поки нарешті нація не отримає патріотично орієнтовану еліту, яка зможе проводити політику в інтересах нації більшості народу, і одна вона зможе зберегти біологічне життя нації і врятувати Україну від зникнення з обличчя Землі.

Список використаних джерел

1. Хлестков Ю.А. Кризис цивилизации и пути его разрешения. Научная сессия МИФИ-2003, сб. научных трудов, т.11, М., 2003, с.104.
2. Глобальна екологічна криза. [Ел. ресурс]. – Режим доступу <http://referat.nur.kz/globalniy-ekologicheskii-krizis-v30845>:
3. Капра Фрительф. Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем Пер. с англ. под ред. В. Г. Трилиса. – К.: «София»; М.: ИД «София», 2003. – 336 с.
4. Кордюм В.А.: «Отбор на «золотой миллиард» уже начался». [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kontrast.org.ua/news/12.html>
5. Доповідь на тему «Стан земельних ресурсів у світі.» Від 7 грудня 2015 року. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО). [Ел. ресурс]. – Режим доступу <http://latifundist.com/novosti/29444-okolo-33-rochvennyh-resursov-v-mire-degradirovali-fao>
6. Кузьменко О.Б.. Проблема збереження і відтворення гумусу в ґрунтах Миколаївської області. Вісник Полтавської державної аграрної академії. / Наукові праці : науково-методичний журнал. – Т. 81. – Вип. 68 : Екологія. Ст. 95–98
7. 2011 Іващенко О. Калахарі – український Степ. [Ел. ресурс]. – Режим доступу
8. Богдан Данилишин. Земельна політика в Україні: що день прийдешній нам готує? Газета Дзеркало тижня України. №15 001.04. http://gazeta.zn.ua/ECOLOGY/kalahari_ukrainskaya_step_klimaticheskie_izmeneniya_nesut_realnuyu_opasnost_poteri_dlya_zemledeliy.html
9. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія // Об'єднаний ін.-т економіки НАН України, 2005 – 540 с.
10. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки.]. [Ел. ресурс]. – Режим доступу minagro.gov.ua/node/16025
11. Джаред Даймонд. «Обвал: как народы выбирают – быть или не быть» Ел. ресурс]. <http://iamik.ru/news/tehnologii/48605/>
12. Сиріца А.Г. Что такое «жизнь» [Ел. ресурс]. – Режим доступу <http://politicon1.at.ua/forum/61-1539-1>
13. Пичугина Т.Б. Великая тайна жизни. [Ел. ресурс]. – Режим доступу <http://www.vokrugsveta.ru/vs/article/595/>
14. Мечта о вечной жизни журнал «Вокруг света». [Ел. ресурс]. – Режим доступу <http://www.vokrugsveta.ru/telegraph/theory/79/>
15. Городний Н.М. Биоконверсия в управлении агроэкосистемами. Киев 1996г.
16. Патент України № 109664 Спосіб одержання гумус-відновлюючого добрива. 24. 03. 2016 р.
17. Энергия прогресса : пер. с укр. / Микола Данилович Руденко. – Киев: Издатель Михайлюта А.А., 2010. – 544 с.

В.В. ПАЛАМАРЧУК,
студент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський
національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

В.Д. МУСІЄНКО,
к. т. н., доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський
національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Стратегії покращення іміджу організації в умовах інноваційного розвитку

Розкрито сутність іміджу трьох основних страхових компаній України та надана їх оцінка за восьма основними складовими. Розкрито зміст інноваційних стратегій та зазначені стратегії покращення іміджу в умовах інноваційного розвитку.

Ключові слова: імідж, оцінка, стратегії, покращення, інноваційний розвиток, охоронні підприємства.

В.В. ПАЛАМАРЧУК,
студент, Криворожский экономический институт ГВУЗ «Киевский
национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

В.Д. МУСИЕНКО,
к. т. н., доцент, Криворожский экономический институт ГВУЗ «Киевский
национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

Стратегии улучшения имиджа предприятия в условиях инновационного развития

Раскрыта сущность имиджа трёх основных охранных фирм Украины и предоставлена их оценка по восьми основным составляющим. Раскрыто содержание инновационных стратегий и указаны стратегии улучшения имиджа в условиях инновационного развития.

Ключевые слова: имидж, оценка, стратегии, улучшение, инновационное развитие, охранные предприятия.

Strategies on improve image of the company in the conditions of innovative development

Shown nature image three major security firms Ukraine and provide their assessment by the eight major components. The content of innovative strategies and these strategies to improve image in terms of innovative development.

Keywords: image, measurements, strategy, improvement, innovation development, security companies.

Постановка проблеми. Сьогодення – це час постійних змін та зрушень. Це час, який асоціюється у кожного з нас із таким визначенням як «інновації». І це не дивно, адже вони є основою будь-якого розвитку. Розвиток будь-якого підприємства неможливий без впровадження інновацій, реалізація яких дозволить Україні здобути конкурентні переваги на світовому ринку. Не слід забувати й про стратегії інноваційного розвитку, які є інструментом та рушійною силою у даній сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню інновацій присвячено досить багато праць таких вітчизняних вчених як Ю.М. Бажала, В.Г.Воронкової, В.Г. Мединського, А.А. Пересади. Не відстають від них і зарубіжні вчені, серед яких Б. Санто, В.Д. Хартман, Б. Твісс, Г.Перлак та інші.

Мета статті. Здійснити оцінку іміджу охоронних фірм, визначити можливості покращення іміджу в умовах інноваційного розвитку на основі інноваційних стратегій.

Виклад основного матеріалу. Сучасний світ неможливо уявити без нових відкриттів, нових зрушень, нових бачень та взагалі без інновацій. Інновації – це певні ідеї та задуми, які запропоновані в різних галузях для створення нового товару [1]. В свою чергу інноваційна політика – це пошук ідей та виробництва нового товару; сукупність принципів та взаємодоповнюючих правових, організаційних, економічних та соціальних методів планування, стимулювання, регулювання та контролю процесів інноваційної діяльності в науково-технічній та виробничій сферах. Актуальність даної теми обумовлена тим, що все наше життя буквально пронизане інноваціями від яких залежить наше сьогодення та майбутнє не тільки наше, а й наших нащадків.

Досить багато робіт в галузі інновацій присвятили такі зарубіжні вчені як Б. Санто, В. Д. Хартман, Е. Менсфілд, Р. Фостер, Й. Шумпетер, П. Друкер та ін. [2].

Інноваційна політика не обмежується лише однією сферою, наприклад виробництвом нового товару. Дана політика охоплює безліч різноманітних галузей: товарна інноваційна політика, державна інноваційна політика, інноваційна політика підприємства тощо. Докладніше розглянемо декілька із них.

Під інноваційною політикою розуміють процес пошуку ідей та створення нового товару з урахуванням потреб споживачів, вихід нового товару на ринок, спостереженням за його реалізацією та поведінкою. Основною метою інноваційної політики підприємства саме сфери послуг є створення та розвиток бази для проведення ефективних перетворень його економіки, коли на перший план виходить інноваційний бізнес як об'єкт управління. Формування інноваційної політики в сфері послуг має здійснюватися у відповідності з теорією життєвого циклу послуг. Початком життєвого циклу будь-якої послуги служить стадія розробки. На другій стадії – стадії насичення має місце агресивна рекламна компанія, комерційна пропаганда, використання методів стимулювання збуту. На останній стадії або стадії спаду, можливості для інновацій набагато звужені [3].

Слід не забувати про стратегії покращення іміджу підприємства саме під час інноваційного розвитку. Але перед цим необхідно оцінити імідж та зазначити рекомендації щодо його покращення. Дослідження іміджу проводилось на основі трьох страхових компаній ТОВ «ВЕНБЕСТ», АХА СТРАХУВАННЯ та страхова група ТАС.

Оцінка іміджу підприємств ТОВ «ВЕНБЕСТ», АХА СТРАХУВАННЯ та страхової групи ТАС за його основними 8 складовими.

Для дослідження іміджу послуг було проведено анкетування серед реальних клієнтів. Рівень довіри клієнтів сягає 95%, а похибка відповідно 5%. Усього було опитано 500 чоловік (генеральна сукупність). Отже вибірка сягає 218 чоловік.

1. Оцінка іміджу товару (послуг). В ході дослідження були виявлені як схожі так і відмінні риси у обраних підприємств. Спільним є: підприємства мають добру репутацію; види послуг; найчастіше замовниками послуг є чоловіки (ТОВ «ВЕНБЕСТ» та страхової групи ТАС – 70%, АХА СТРАХУВАННЯ – 65%); замовниками послуг здебільшого є люди віком від 24–40 років (ТОВ «ВЕНБЕСТ» –60%, АХА СТРАХУВАННЯ – 45%, страхова група ТАС – 50%).

Але також є відмінності, які відображені у таблиці 1.

Таблиця 1. Відмінні риси підприємств при оцінці іміджу товару (послуги)

ТОВ «ВЕНБЕСТ»	АХА СТРАХУВАННЯ	страхова група ТАС
Не тільки надає страхові послуги, а й виготовляє спеціальне обладнання для захисту. Не має автострахування.	Надає послуги зі страхування автомобілів та туристичне страхування. Ціни на середньому рівні.	Ціни знаходяться на середньому рівні.

2. Оцінка іміджу споживачів. Спільні ознаки проаналізованих організацій: споживачами охоронних послуг здебільшого є фізичні особи (АХА СТРАХУВАННЯ – 55%, страхова група ТАС – 60%); найчастіше клієнти страхують майно (ТОВ «ВЕНБЕСТ» та АХА СТРАХУВАННЯ – 55%, страхова група ТАС – 50%); замовниками послуг у АХА СТРАХУВАННЯ та страховій групі ТАС здебільшого є люди із низьким та середнім рівнем доходу починаючи від 24 років.

Відмінне: замовниками послуг у ТОВ «ВЕНБЕСТ» здебільшого є юридичні обличчя, які мають на меті захистити свою нерухомість та майно. Ціни вище середнього.

3. Оцінка внутрішнього іміджу. Оцінка внутрішнього іміджу проводилась на основі опитування старшого бухгалтера, начальника відділу маркетингу, заступника начальника відділу з маркетингу, 2 охоронці.

Спільні особливості: на підприємствах АХА СТРАХУВАННЯ та страховій групі ТАС переважає комфортний психологічний клімат, який сприяє ефективній роботі; між керівником на підлеглими панують виключно ділові стосунки; підприємства періодично відряджають своїх працівників на курси підвищення кваліфікації.

У той час на ТОВ «ВЕНБЕСТ» переважає несприятливий психологічний клімат, який заважає нормальній роботі; між керівником та підлеглими панують дружні стосунки, що руйнують дисципліну; підприємство не відряджає своїх працівників на курси підвищення кваліфікації.

4. Оцінка іміджу керівника компанії. В ході аналізу було виявлено, що на усіх трьох обраних підприємствах керівник має гарний та охайний, презентабельний вигляд; є компетентною та вихованою людиною. Лише на ТОВ «ВЕНБЕСТ» погано побудована дисципліна.

5. Оцінка іміджу персоналу. Оцінка іміджу персоналу проводилась на основі опитування старшого бухгалтера, начальника відділу маркетингу, заступника начальника відділу з маркетингу, 2 охоронці.

В ході дослідження були виявлені схожі риси в усіх трьох підприємствах: привітний та ввічливий персонал; обізнаність працівників; мобільність; колективи є досить дружніми; більшістю працюючих на фірмі є чоловіки (ТОВ «ВЕНБЕСТ» – 65%, АХА СТРАХУВАННЯ – 70%, СТРАХОВА страхова група – 55%); велика кількість працівників отримала вищу освіту (ТОВ «ВЕНБЕСТ» – 95%, АХА СТРАХУВАННЯ – 97%, страхова група ТАС – 98%); персонал здебільшого молодий 25–40 років (на ТОВ «ВЕНБЕСТ» це 65%, АХА СТРАХУВАННЯ – 70% та в страховій групі ТАС – 60%)

6. Візуальний імідж. Візуальний імідж проводився на основі опитування старшого бухгалтера, начальника відділу маркетингу, заступника начальника відділу з маркетингу, 2 охоронці.

Найкраще розвинутий візуальний імідж в компаніях ТОВ «ВЕНБЕСТ». В результаті опитування можна зрозуміти, що назва компанії є легко запам'ятовуючою. Фірмовим знаком є око, що є досить вдалим для охоронної компанії. Місце розташування є невдалим. У офісі чисто та охайно.

Страхова група ТАС – досить легко запам'ятовується. Поєднує у собі два кольори чорний та червоний, які розміщені на білому фоні. Девіз: Завжди поруч з вами! Девіз є досить влучним, адже породжує спокій у клієнтів.

АХА СТРАХУВАННЯ. Місце розташування є досить вдалим – на перехресті транспортних доріг.



Рисунок 1. Споживачі охоронних послуг

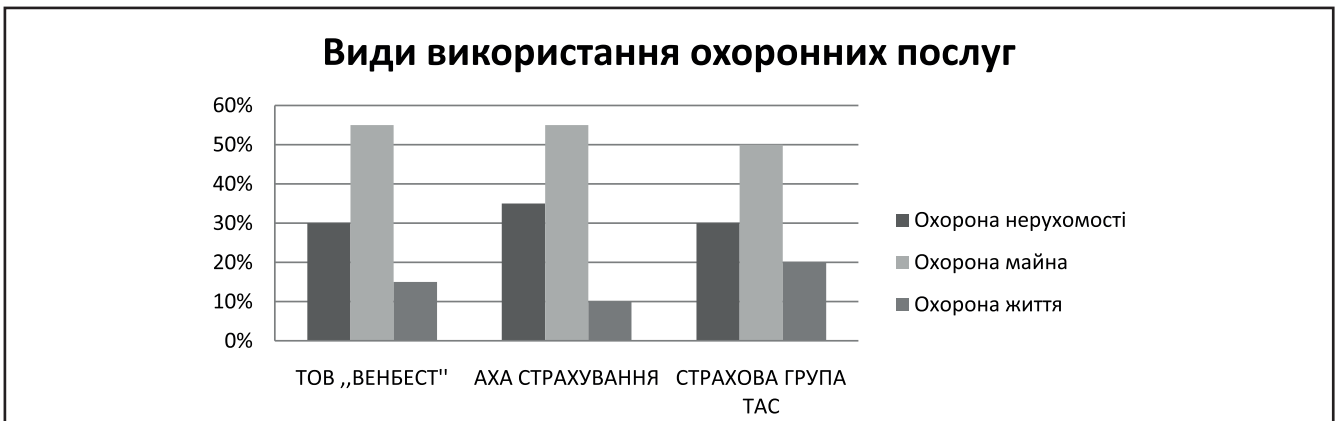


Рисунок 2. Види використання охоронних послуг

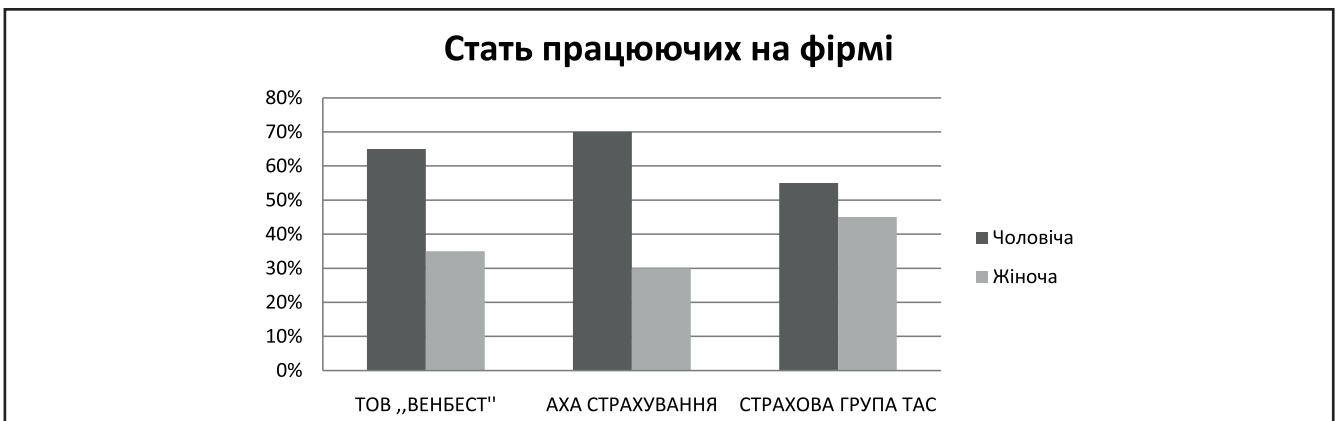


Рисунок 3. Стать працюючих на фірмі

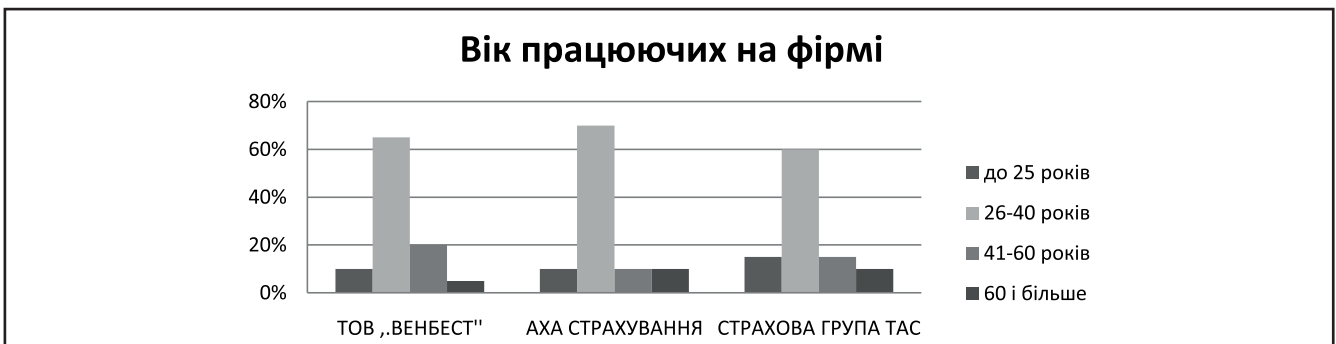


Рисунок 4. Вік працюючих на фірмі

Кольори, які використовує компанія є білий та синій, які відповідають загальноприйнятим канонам. Девіз «Змінюємо стандарти».

7. Соціальний імідж. Страхові компанії АХА СТРАХУВАННЯ та страхова група ТАС не займаються розвитком соціального іміджу. Лише ТОВ «ВЕНБЕСТ» приділяє належну увагу. За допомогою щомісячної газети була отримана інформація про участь фірми у партнерстві, спонсорстві, тендерах та благодійних заходах. ТОВ «ВЕНБЕСТ» виступило партнером благодійного заходу РТА Glittering Night, що відбувся 14 травня в київському DEC place. За традицією організаторами вечірки виступив батьківський комітет Pechersk School International – елітарного навчального закладу, в якому проходять

навчання діти іноземних громадян, які працюють в Києві. Родзинкою вечора став благодійний аукціон, всі лоти для якого були надані батьками, вчителями школи, а також спонсорами та партнерами.

8. Оцінка бізнес-іміджу. Спільні риси: кожне із обраних підприємств має широкую та розгалужену регіональну мережу, що складається з десятків філій по всій країні; підприємства не стоять на місці, постійно розвиваються та приділяють належну увагу покращенню сервісу та якості самих послуг.

Найбільш розвинутим із обраних підприємств є ТОВ «ВЕНБЕСТ». Зупинимось на ньому детальніше. Підприємство відрізняється від інших тим, що не тільки надає послуги зі страхування, а й самостійно виробляє

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

спеціальне обладнання для захисту та надає відповідні стовідсоткові гарантії.

З таблиці 2 видно, що за проаналізований період (2014–2016 роки) майже всі показники мають тенденцію зростання.

Удосконалення іміджу ТОВ «ВЕНБЕСТ», АХА СТРАХУВАННЯ та страхової групи ТАС. У кожній із цих фірм є певні недоліки у іміджі, яких необхідно негайно позбутися.

Коли ми розглядаємо інноваційну стратегію підприємства, технологічні зміни є складовою оточуючого середовища, а ресурси технологічних змін розуміють як вхідні параметри. Це може бути куплена ліцензія, запозичена технологія чи продукт, копіювання організаційних чи збутових нововведень [4]. Найбільш досконалу класифікацію видів інноваційної стратегії підприємства дає Х. Фріман. Він розрізняє шість типів інноваційної стратегії підприємства [5]:

1) наступальна (Наступальна інноваційна стратегія охоплює: активні НДДКР, орієнтовані на маркетинг; стратегію злиття; стратегію придбання. Наступальні стратегії звичайно потребують кредитних інвестицій, отже, більше використовуються на підприємствах, що мають достатньо високий фінансовий потенціал, кваліфікований склад менеджерів і творчого науково-технічного потенціалу).

2) захисна (Захисна інноваційна стратегія відбиває реакцію підприємства на дії конкурентів і пов'язана з опануванням нової технології і завдяки їй виходом на нові ринки.

3) імітаційна (Імітаційна інноваційна стратегія пов'язана з копіюванням технології виробництва продукції фірм-піонерів. Використання цієї стратегії, не дуже віддалене в часі від першого використання базової інновації, і як правило, пов'язане з придбанням ліцензії на виробництво такого продукту)

4) залежна (Залежна інноваційна стратегія – це тип стратегічної поведінки, за якої характер технологічних змін залежить від політики інших фірм, які виступають як «батьківські» фірми в коопераційних технологічних зв'язках. Найчастіше «залежні» фірми виконують субпідрядні роботи і не змінюють самостійно свою продукцію, так як вимоги до якості продукції встановлює головна фірма. Вимоги щодо розвитку науково – технічних рис у таких фірмах мінімальні.)

5) традиційна (Традиційна інноваційна стратегія означає відсутність технологічних змін на підприємстві. На традиційних виробництвах закріплюються певні інноваційні форми на тривалий період їх «життєвого циклу». Дана стратегія передбачає осмислену відмову від оновлення продукції внаслідок ретельного аналізу ринкової ситуації і стану конкурентів, але не уникає власне

Таблиця 2. Техніко – економічні показники Криворізької філії ТОВ «ВЕНБЕСТ» 2014–2016 рр

1	Техніко-економічні показники	2014р.	2015р.	2016р.	Зміни +/-	Темпи зрост, %
1	Середньоспівскава чисельність працівників, чол.	24	26	32	6	123,1
2	Середньорічна вартість основних фондів, тис.грн	650	704,5	688,8	-15,7	97,8
3	Середньорічна вартість залишків оборотних активів, тис.грн	3500	3814	4059	245	106,4
4	Виручка від реалізації в порівняних цінах, тис.грн	1290	1282	1654	372	129
5	Витрати на виробництво реалізованих послуг, тис.грн	659	712,4	1120,4	408	157,3
6	Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн/грн	250	288	144	-144	50
7	Витрати на 1 грн реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), грн/грн	0,24	0,56	0,68	0,12	121,4
8	Фондовіддача на 1 грн ОФ.грн/грн	1,5	1,8	2,4	0,6	133,3
9	Фондоозброєність, грн/чол	25	27,1	21,5	-5,6	79,3

Таблиця 3. Рекомендації щодо удосконалення іміджу

ТОВ «ВЕНБЕСТ»	АХА СТРАХУВАННЯ	Страхова група ТАС
<ul style="list-style-type: none"> – між керівником та підлеглими необхідно побудувати виключно ділові стосунки у робочий час; – а у вільний час навпаки – відпочивати разом та приймати участь у різноманітних заходах. – необхідно філіям щороку відряджати працівників на курси підвищення кваліфікації – необхідно на фірмі ввести мотивацію (грошову винагороду, путівки на відпочинок чи навіть банальний статус Працівник місяця) 	<ul style="list-style-type: none"> – на підприємстві слід ввести мотивацію (грошову винагороду, путівки на відпочинок чи навіть банальний статус Працівник місяця); – необхідно зробити акцент на курсах підвищення кваліфікації для працівників. – збільшити кількість молодих працівників шляхом введення для них заохочень та цікавих пропозицій. Але найбільше слід зайнятися саме підвищенням соціального іміджу фірми, тобто приймати участь у різноманітних спонсорствах та благодійних заходах і акціях. 	<ul style="list-style-type: none"> – слід негайно покращувати робочий клімат на підприємстві; – побудувати дисципліну; – по максимуму сконцентрувати зусилля на створенні соціального іміджу підприємства шляхом прийняття участі у спонсорстві, меценатстві та благодійництві.

інноваційної поведінки, оскільки пов'язана з удосконаленням форми і сервісу традиційної продукції).

б) диференціації [6].

Кожне із обраних нами фірм має свою стратегію. Підприємство ТОВ «ВЕНБЕСТ» [7] використовує інноваційну стратегію диференціації. Стратегія диференціації — одна із загальних конкурентних стратегій, що полягає в орієнтації діяльності підприємства на створення унікальних у будь-якому аспекті продуктів, який визнається важливим достатньою кількістю споживачів. Товариство не тільки займається наданням страхових послуг, а й продає приладдя для захисту власного виробництва (наприклад, Дунай). Це є досить привабливим для клієнта, адже він розуміє, що фірма є досить потужною і займається повним дослідженням страхової сфери. Також, якщо якесь із засобів захисту прийде в непридатний стан, то клієнт на пряму звертається до Товариства і воно безоплатно і одразу усуває недоліки.

Криворізька філія ТОВ, «ВЕНБЕСТ», наприклад, використовує залежну стратегію, що негативно позначається на діяльності підприємства. Це пояснюється перш за все залежністю та підпорядкованістю головному відділенню у місті Києві. Через це філія отримує інформацію далеко не вчасно і при нововведеннях не може одразу проінформувати клієнта та відповісти на важливі питання.

АХА СТРАХУВАННЯ [8] використовує наступальну інноваційну стратегію.

Наступальна інноваційна стратегія фірми охоплює: активні НДДКР, орієнтовані на маркетинг; стратегію злиття; стратегію придбання. Наступальна стратегія потребує у даному випадку кредитних інвестицій. Це означає, що підприємство має високий фінансовий потенціал, кваліфікований склад менеджерів і творчого науково-технічного потенціалу. Фірма прагне досягти технічного та ринкового лідерства шляхом створення та впровадження нових продуктів. У даному випадку вона передбачає:

1) щільний зв'язок фірми зі світовими досягненнями науки й технології;

2) пряму залежність від наукових розробок, що фінансуються та здійснюються самою фірмою;

3) можливість фірми швидко реагувати та пристосуватися до нових технологічних можливостей.

Страхова група ТАС [9] використовує імітаційну стратегію, що в свою чергу негативно впливає на клієнтів. Це пояснюється тим, що на підприємстві відсутні будь-які технологічні зміни. Підприємство свідомо відмовляється від оновлення продукції внаслідок ретельного аналізу ринкової ситуації і стану конкурентів, але не уникає власне інноваційної поведінки, оскільки пов'язана з удосконаленням форми і сервісу традиційної продукції страхової групи «ТАС» має розгалужену регіональну мережу: 28 регіональних дирекцій і філій, 450 центрів продажів, де працюють близько 1300 штатних фахівців і більше 2000 страхових агентів, які діють по всій території України.

Висновки

Якщо проаналізувати зазначені вище стратегії, то можна зробити однозначного висновку щодо того, яка стратегія є найкращою, адже за різної мети фірми, різного часу та становища в країні слід обирати різні стратегії. Але на наш погляд однією з найкращих стратегій є стратегія диференціації, за допомогою якої фірма може конкурувати зі своїми опонентами і довгий час знаходитися на плаву.

Список використаних джерел

1. Інновації [Електронний ресурс].— Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>
2. Краснокутська Н. В. — Інноваційний менеджмент: Навч. посібник/ — К., 2005.
3. Заблоцька Р.А. Інноваційний розвиток сфери послуг: Навчальний посібник/ — Харків, 2007.
4. Інноваційний розвиток [Електронний ресурс].— Режим доступу: <http://library.if.ua/book/4/483.html>
5. Кардаш В.Я., Павленко І. А., Шафалюк О.К. Товарна інноваційна політика: Підручник. — К.: КНЕУ, 2002. 80–82 с.
6. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П.П. Микитюка. — Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 50–52с.
7. ТОВ «ВЕНБЕСТ» [Електронний ресурс].— Режим доступу: <https://venbest.ua/ru/>
8. АХА Страхування [Електронний ресурс].— Режим доступу: <http://aha-ukraine.com/ru/>
9. Страхова група ТАС [Електронний ресурс].— Режим доступу: <http://www.tas-insurance.com.ua/>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

М.В. НЕСМІЯНОВА,
магістрант, Національний університет харчових технологій
Н.М. СОЛОМЯНЮК,
д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій

Аналіз ефективності використання торговельних площ

У статті розглянуто основні методи аналізу ефективності використання торговельних площ як по магазину в цілому, так і по окремих відділах, наведено шляхи дослідження привабливості торговельного простору. Дані методики доцільно використовувати торговельним підприємствам для виявлення слабких місць в плануванні торгової площі та роботі магазину в цілому, отримання високих прибутків та ефективного функціонування на ринку ритейлу в умовах жорсткої конкуренції.

Ключові слова: торговельна площа, привабливість торговельного простору, планування торговельного залу, відділ магазину.

М.В. НЕСМІЯНОВА,
магістрант, Национальный университет пищевых технологий
Н.М. СОЛОМЯНЮК,
д. э. н., профессор, Национальный университет пищевых технологий

Анализ эффективности использования торговых площадей

В статье рассмотрены основные методы анализа эффективности использования торговых площадей как по магазину в целом, так и по отделах, приведены пути исследования привлекательности торгового пространства. Данные методики целесообразно использовать торговым предприятиям для выявления слабых мест в планировании торговой площади и работе магазина в целом, получения высоких прибылей и эффективного функционирования на рынке ритейла в условиях жесткой конкуренции.

Ключевые слова: торговая площадь, привлекательность торгового пространства, планирование торгового зала, отдел магазина.

M. NESMIYANOVA,
undergraduate, National University of Food Technologies
N. SOLOMYANYUK,
doctor of Economics, Professor, National University of Food Technologies

Analysis of the efficiency of retail space

The real article represents the basic methods of analysis of efficiency of the use of trade areas both in a shop on the whole and on separate departments, ways of research of attractiveness of trade space. These methodologies it is expedient to use to the trade enterprises for the exposure of weak points in planning of trade area and work of shop on the whole, receipt of high incomes and effective functioning at the market of ритейлу in the conditions of hard competition.

Keywords: trade area, the attractiveness of commercial space, retail space planning, department store.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки та жорсткої конкуренції для ефективного функціонування торговельного підприємства не достатньо широкого асортименту товарів, креативного позиціонування, високих цін та привабливих акційних пропозицій. Успішність магазину залежить в першу чергу від вдало обраного місця розташування та правильного внутрішнього планування його простору. Ефективне планування простору магазину – це розміщення торгового обладнання таким чином, щоб покупець під час руху проходив якомога більшу площу магазину та підсвідомо купував максимальну кількість товарів. Також, не менш вагомим фактором в успішності функціонування магазину є привабливість торгового простору. Покупець повинен перебувати в комфортній, невимушеній обстановці, яка сприяє його купівельній активності.

Вітчизняний ринок ритейлу розвивається досить стрімко, з кожним роком з'являються нові торговельні точки, проте не всі вистояють в умовах ринкової конкуренції. Орендна плата за торговельну площу, особливо в місцях великого скупчення людей, є досить високою. Саме цей фактор при неправильному плануванні магазину може призвести до збитковості підприємства та виходу його з ринку. Тому важливим є оцінювання ефективності використання торговельної площі магазину, виявлення слабких місць при плануванні та розташуванні товарних категорій.

Аналіз досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження методів оцінки ефективності використання торговельної площі внесли такі науковці як: І. В. Височин, Е. М. Локтев, Н. М. Рєзніченко, Н. С. Маркарова, В. В. Апопій та інші. Незважаючи на численні дослідження науковців з даної проблематики, недостатньо уваги приділено системним підходам при дослідженні планування торговельних площ та ефективності їх використання, що зумовлює втрату керівності процесами регулювання процесами товарообороту на торговельному підприємстві.

Метою статті є висвітлення основних методик аналізу ефективності використання торговельних площ, дослідження привабливості торговельного простору магазину для підвищення ефективності функціонування торговельних підприємств в умовах ринкової конкуренції та отримання максимального прибутку.

Виклад основного матеріалу. Основними показниками за допомогою яких здійснюють оцінювання ефективності використання торговельних площ магазинів є: пропускна спроможність магазину, обсяги роздрібного товарообігу в розрахунку на 1 м торговельної площі, розмір прибутку на 1 м торговельної площі, термін окупності капітальних вкладень, коефіцієнт ефективності капітальних вкладень, показник

розміру торговельної площі та коефіцієнт використання торговельної площі [1].

Також існують й інші показники оцінки, які здійснюються як по магазину в цілому, так і по окремих відділах в середині магазину. Якщо мова йде про відділи магазину, доцільно використовувати такі показники: коефіцієнт розподілу покупок по категоріях товарів, середня кількість найменувань товарів одного відділу в чеку, віддача з одного квадратного метру відділу магазину тощо.

Не менш важливим при дослідженні торговельної площі є оцінка привабливості торгового простору магазину. Привабливість торгового простору для покупців та якість планування торгового залу оцінюється за допомогою наступних показників: середній час перебування покупців в магазині; середня кількість покупок і розподіл кількості відвідувань по днях тижня; відсоток людей, які здійснили покупки, від загальної кількості відвідувачів магазину; аналіз структури чеків; рівномірний розподіл показників товарообігу з 1 м² площі в різних відділах; відсутність зон з низькою ефективністю використання торговельних площ [2].

Проведемо оцінку ефективності використання торговельної площі на прикладі ПП Шевчук О.А. (магазин «Шкільний»).

Як вже зазначалося, однією із найважливіших складових успішності торговельного підприємства є вдале місце розташування, яке забезпечить високу відвідуваність та принесе стабільний прибуток. Магазин біля дому «Шкільний» знаходиться біля школи в селищі міського типу Глухівці, де має місце незначне скупчення житлових п'яти поверхових будинків та приватного сектору. Даний магазин орієнтований на покупців, що проживають поруч та безпосередньо на школярів.

В торговельному залі на вітринах та стелажах магазину представлена продукція вітчизняного виробництва. Відвідувач може ознайомитись з наявним асортиментом товарів та замовити у продавця-касира необхідну продукцію.

При виборі торговельного обладнання підприємствам потрібно враховувати ергономічний фактор, тобто покупцю повинно бути зручно оглядати та обирати товар. По периметру магазину розташовані стелажі з виставленою продукцією. Прилавок косий з полицями та скляною вітриною і холодильні вітрини перетинають магазин поділяючи його на торговельний зал, робочу зону продаців-касирів та складську зону.

Установча площа магазину «Шкільний», тобто площа займана під обладнання (холодильник, вітрини, стелажі), складає близько 30% від загальної площі торгового залу.

Прохід для покупців є досить широким, що дозволяє безперешкодно мати доступ до всієї представленої продукції та оглядати її.

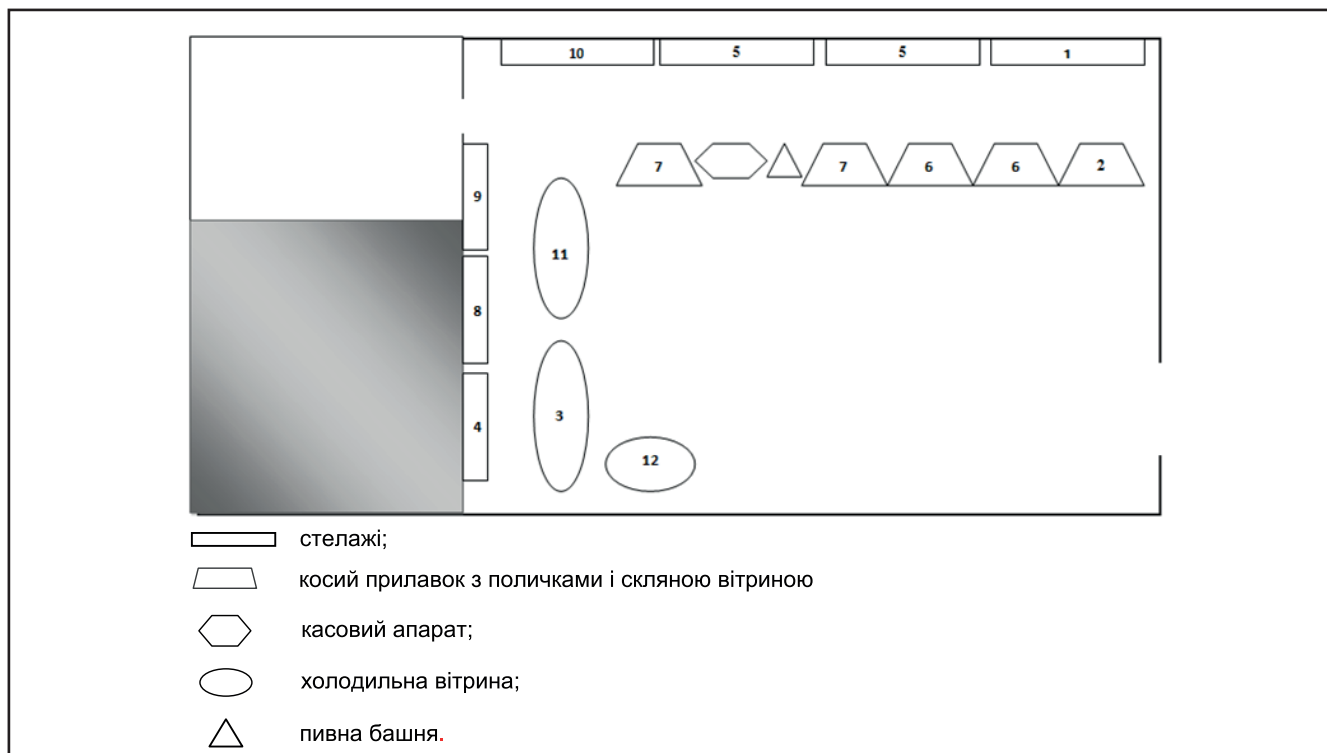


Рисунок 1. Схема розташування торгового устаткування магазину «Шкільний»

Загальна площа магазину «Шкільний» складає 32 м² і вміщує наступні відділи: побутова хімія (1), канцелярські товари (2), молочна продукція (3), хлібобулочні вироби (4), бакалія (5), овочі та фрукти (6), кондитерські вироби (7), алкогольні напої (8), безалкогольні напої (9), слабоалкогольні напої (10), ковбасні вироби (11), морозиво (12) (рис. 1).

З рис. 1. видно, що значна частина площі магазину зайнята під встановлене обладнання. Відвідувачі можуть вільно пересуватися та оглядати продукцію за рахунок широкого торговельного залу. В магазині використане виставкове планування, тобто вздовж стін магазину розташовані стелажі на яких виставлено товари.

Одним із факторів, що характеризує ефективність використання торговельної площі магазину є виконання правила золотого трикутника. Згідно даному правилу більш високий обсяг продажів досягається у випадку, коли між входом, найбільш затребуваним товаром (наприклад, хлібобулочні вироби, молочна продукція) і касовим вузлом утворюється своєрідний трикутник. Причому необхідно, щоб площа цього трикутника була максимальною.

Для розрахунку площі «Золотого трикутника» використовують Формулу Герона:

$$S = \sqrt{4,25 \times (4,25 - 3,5) \times (4,25 - 2) \times (4,25 - 3)} = 2,99 \text{ м}^2;$$

Площа «Золотого трикутника» для нашого магазину є незначною. При існуючому розташуванні груп товарів покупці здійснюють рух по траєкторії: вхід, товари, що користуються підвищеним попитом (молочна та хлібобулочна продукція), каса, при цьому в їхнє поле

зору не потрапляє майже 30% товарних груп розміщених в магазині. Підприємству потрібно переглянути розташування товарних груп та оптимізувати його.

Також здійснювати оцінку ефективності використання торговельної площі можна не лише по магазину в цілому, а й по його відділах. Для цього обрахуємо наступні показники: коефіцієнт розподілу покупок по категоріях товарів, середня кількість найменувань товарів одного відділу в чеку, віддача з одного квадратного метру відділу магазину.

Коефіцієнт розподілу покупок по категоріях товарів показує, яка кількість чеків припадає на товари конкретного відділу магазину. Тобто, він розраховується як частка кількості чеків де зустрічається товар до середньої кількості чеків магазину за аналізований період. В середньому за день магазин обслуговує клієнтів на 230–250 чеків. Для обрахунку даного коефіцієнта будемо вважати за середню кількість чеків 240 шт. Коефіцієнти розподілу покупок по категоріях для магазину «Шкільний» наведено в табл. 1.

Результати табл. 1. показують, що найбільше користується попитом категорії «Молоко та молочні вироби», «Хлібобулочні вироби», «Кондитерські вироби» та «Безалкогольні напої». Найменшим попитом користуються категорії «Алкогольні напої», «Морозиво» та «Побутова хімія». Середній коефіцієнт розподілу складає 0,45 це означає, що значна кількість чеків містить в собі один – три товари, тобто певні категорії складають основну частку товарообороту, а решта займають місце на полицях при цьому їхній товарооборот зводиться до мінімуму.

Таблиця 1. Коефіцієнт розподілу покупок по категоріях для ПП Шевчук О.А

Товарна категорія	Коефіцієнт розподілу покупок
Молоко та молочні вироби	0,83
Хлібобулочні вироби	0,91
Ковбаса та ковбасні вироби	0,42
Овочі та фрукти	0,21
Кондитерські вироби	0,79
Алкогольні напої	0,06
Слабоалкогольні напої	0,29
Безалкогольні напої	0,71
Морозиво	0,04
Бакалія	0,5
Смакові товари	0,63
Канцелярські товари	0,42
Побутова хімія	0,08
Сер. значення	0,45

Таблиця 2. Середня кількість найменувань товарів одного відділу в чеку для магазину «Шкільний»

Відділ магазину	Середня кількість товарів відділу проданих за день, шт	Середня кількість чеків, шт	Середня кількість найменувань товарів одного відділу в чеку
Молоко та молочні вироби	120	240	0,50
Хлібобулочні вироби	330		1,38
Ковбаса та ковбасні вироби	105		0,44
Овочі та фрукти	63		0,26
Кондитерські вироби	217		0,90
Алкогольні напої	25		0,10
Слабоалкогольні напої	57		0,24
Безалкогольні напої	135		0,56
Морозиво	15		0,06
Бакалія	379		1,58
Канцелярські товари	71		0,30
Побутова хімія	19		0,08

Середня кількість найменувань товарів одного відділу в чеку. Даний показник дає зрозуміти, скільки в середньому товарів одного відділу купує відвідувач магазину за одне відвідування. Чим вищий цей показник, тим ефективніше використовується торгова площа відділу. Даний показник для відділів магазину «Шкільний» наведено в табл. 2.

Результати табл. 2. показують, що найбільш ефективно використовується торгова площа відділів: «Хлібобулочні вироби» та «Бакалія». Найменшою ефективністю характеризуються відділи «Морозиво» та «Побутова хімія». За товарами даних відділів покупці приходять рідко і купують їх в невеликій кількості.

Показник віддачі з одного квадратного метра відділу магазину дозволяє порівняти ефективність використання торгових площ різних відділів між собою. Проведемо аналіз ефективності використання площі магазину (табл. 3). Нам відомо, що демонстраційна площа магазину складає 37,4 м²

Ознайомившись з результатами наведеними в табл. 3. можна зазначити, що найбільшу віддачу з 1м² має відділ «Ковбаса та ковбасні вироби». Даний відділ за-

ймає не значну площу, проте приносить гарний дохід за рахунок високої вартості даного товару. Найменшу віддачу мають відділи «Канцелярські товари» та «Побутова хімія». Товари даних відділів займають не значну частину площі, але через низький попит на хімію та низьку вартість канцелярських виробів дані відділи не приносять особливого прибутку. Підприємству потрібно звернути увагу на дані відділи і зробити ротацію товарів. Так, хімію і канцелярію можна розмістити на одному стелажі, а вільну демонстраційну площу відвести під виставлення товарів відділу «Бакалія» або «Кондитерські вироби», які приносять значну частину доходу підприємства.

Не менш важливим в дослідженні торговельної площі є оцінка привабливості торгового простору. Визначення середнього часу перебування покупців в магазині проводилося шляхом візуального спостереження протягом тижня. Опрацювавши отримані результати та згрупувавши покупців за віковими категоріями результати наведено в табл. 4.

З вищеподаної таблиці видно, що в залежності від вікової категорії покупці проводять в магазині різний період часу. Найшвидше здійснюють купівлю покуп-

Таблиця 3. Аналіз віддачі відділу магазину «Шкільний» з одного квадратного метра

Відділ магазину	Площа магазину зайнята під відділ, м ²	Доходність відділу за 2015 рік, тис. грн.	Віддача з 1м ² відділу, грн./м ²	Дохід з 1м ² торгового залу, грн./м ²
Молоко та молочні вироби	2,00	53,80	26,90	23,64
Хлібобулочні вироби	3,20	80,20	25,06	
Ковбаса та ковбасні вироби	2,00	84,90	42,45	
Овочі та фрукти	4,00	55,90	13,98	
Кондитерські вироби	4,00	128,80	32,20	
Алкогільні напої	3,20	115,60	36,13	
Слабоалкогільні напої	3,20	64,90	20,28	
Безалкогільні напої	3,20	44,40	13,88	
Морозиво	1,00	15,40	15,40	
Бакалія	6,40	207,02	32,35	
Канцелярські товари	2,00	7,60	3,80	
Побутова хімія	3,20	25,80	8,06	
Всього:	37,40	884,32		

Таблиця 4. Середній час перебування покупців в магазині

Вікова категорія, років	Час перебування, хв
12–18	5–7
19–30	7–10
31–50	10–15
Від 51	20–40
Середній час перебування:	15

ці шкільного віку, адже вони обмежені у часі і приходять в магазин конкретно за раніше обраним товаром. Найбільше часу перебувають в магазині покупці пенсійного віку. Дані покупці довгий час ознайомлюються з товаром, шукають найбільш підходящі товари за ціною та якістю і лише потім здійснюють купівлю. Середній час перебування покупців в магазині 15 хв. Дане значення є наближеним до оптимального. За невеликої площі магазину покупцю достатньо 15–20 хв. для того щоб оглянути товари представлені в торговельному залі і прийняти рішення про купівлю. Тим самим при такій тривалості перебування в магазині не буде збиратися черга, яка може призвести до унеможливлення повного та комфортного ознайомлення з представленою в магазині продукцією.

Середня кількість покупців і розподіл відвідувань залежить від дня тижня і сезону. Так як магазин знаходиться біля школи, то коливання середньої кількості по-

купців в залежності від дня тижня є досить помітними (рис. 2). Розглянемо динаміку кількості покупців протягом середньостатистичного тижня осіннього місяця.

Як бачимо з рис. 2. кількість відвідувань магазину протягом будніх днів тижня знаходиться майже на одному рівні і коливається в межах від 240 до 250 відвідувачів. Помітні спади спостерігаються в середу та вихідні дні. Кількість відвідувачів знижується до 170 чол. Це пов'язано з тим, що в середу ринковий день і більшість покупців даного магазину відправляються на ринок для закупівлі товарів на тиждень за нижчими цінами. В суботу та неділю спад є досить значним тому, що основна частина покупців – це школярі, які в ці дні не навчаються. Для забезпечення стабільного товарообороту протягом всього тижня магазину потрібно знижувати ціни на окремі групи товарів, або проводити акції.

Не менших коливань відвідувань магазин зазнає й в залежності від сезону (рис. 3). Специфіка даного ма-

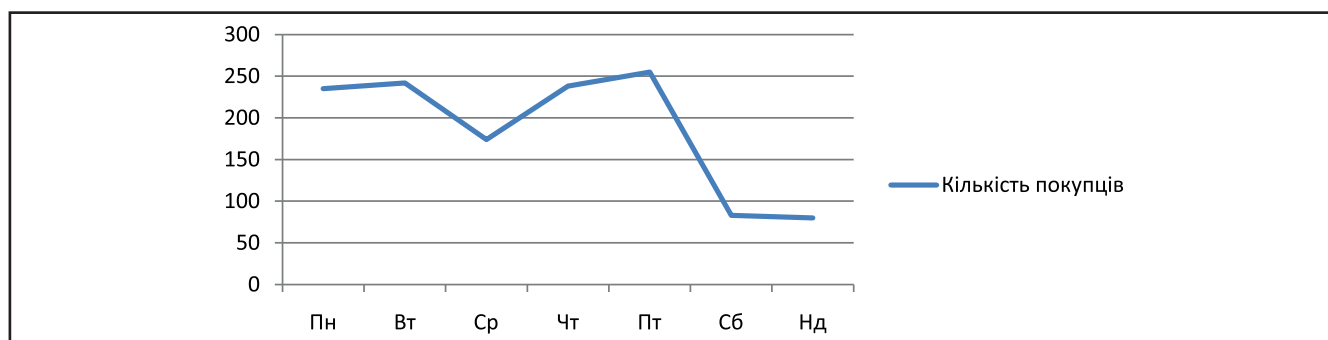


Рисунок 2. Розподіл відвідувань магазину «Шкільний» в залежності від дня тижня

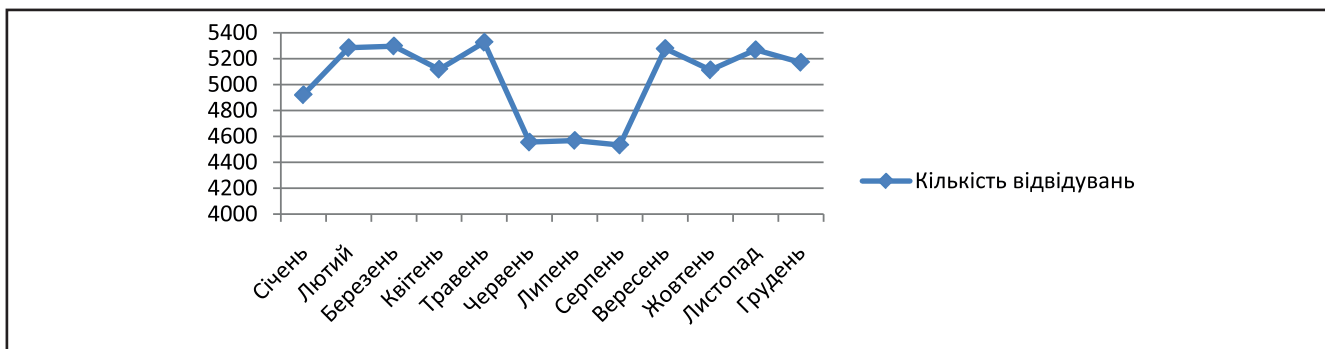


Рисунок 3. Розподіл відвідувань магазину «Шкільний» по місяцям року

газину полягає в тому, що його прибуток напряму залежить від графіка і режиму роботи школи, а також від погодних та інших чинників, які безпосередньо впливають на роботу освітнього закладу (епідемії, збій в роботі опалювальної техніки тощо).

Відповідно до вищеподаного рис. 3. можна зробити висновок, що значного спаду у кількості відвідувачів магазин зазнає в січні та в літні місяці у зв'язку з канікулами. Менший спад спостерігається в жовтні і в квітні у зв'язку з цим самим чинником. Така пряма залежність магазину від школи негативно впливає на роботу підприємства та його прибутки. Потрібно спрямувати діяльність магазину на пошук товарів та акційних пропозицій які зможуть зробити його унікальним, виділити серед конкурентів і привернути увагу споживачів з віддалених районів у місяці пониженого попиту.

Відсоток людей, які здійснили покупки, від загальної кількості відвідувачів у магазинах з продажем через прилавок, співвідноситься в залежності від зручності розташування торгового обладнання, розрахункових вузлів і якості обслуговування, адже іноді люди відмовляються від покупки товарів через те, що продавця потрібно чекати або неможливо оглянути товар і ознайомитись з нанесеною на ньому інформацією, через відсутність певного товару або товару конкретної торгової марки. Так для магазину «Шкільний» відсоток людей, які здійснили покупки, від загальної кількості відвідувачів складає 94%. Тобто 6% відвідувачів

здійснюють купівлю в іншій торговій точці. Це може бути пов'язано з тим, що в магазині відсутні окремі групи товарів такі, як «Тютюнові вироби», «Товари для дому», «Свіжа птиця та м'ясо», «Заморожені напівфабрикати», а також великими чергами у період шкільних перерв. Магазин має велику кількість вільної торговельної та демонстраційної площі, яка може бути використана для розширення асортименту, що призведе до підвищення даного показника.

Також, одним із видів аналізу, що чітко виявляє привабливість торгового залу та ефективність торгового простору, є аналіз структури чеків. Даний вид аналізу досить простий і доступний будь-якій організації, не вимагає великих матеріальних і часових ресурсів. Проведемо аналіз структури чеків за середньою кількістю найменувань в чеку та сумою покупки (рис. 4, 5).

З даної діаграми видно, що основна частина чеків, а саме 70% складається з 1–3 позицій. Це є негативним показником для магазину і означає, що покупці приходять до нього лише за самим необхідним, а решту товарів купують в інших торгових точках. Така тенденція може бути пов'язана із значною кількістю чинників, наприклад: високі порівняно з іншими магазинами ціни, вузький асортимент тощо.

Розподіл чеків із різною сумою покупки в загальній кількості чеків дозволяє визначити, які частки становлять великі, середні і дрібні покупки. Встановимо для нашого магазину наступні грошові діапазони та роз-

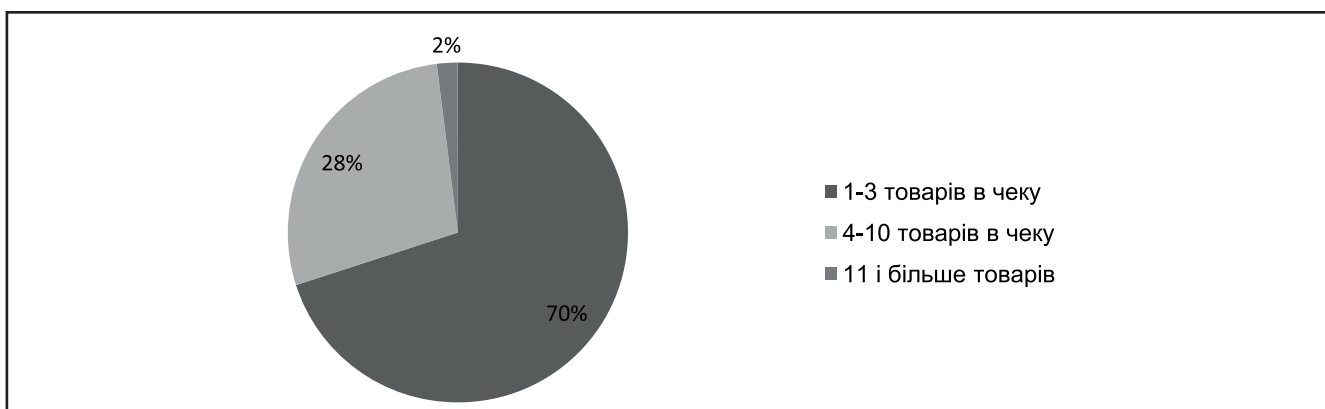


Рисунок 4. Структура чеків за кількістю товарів в чеку

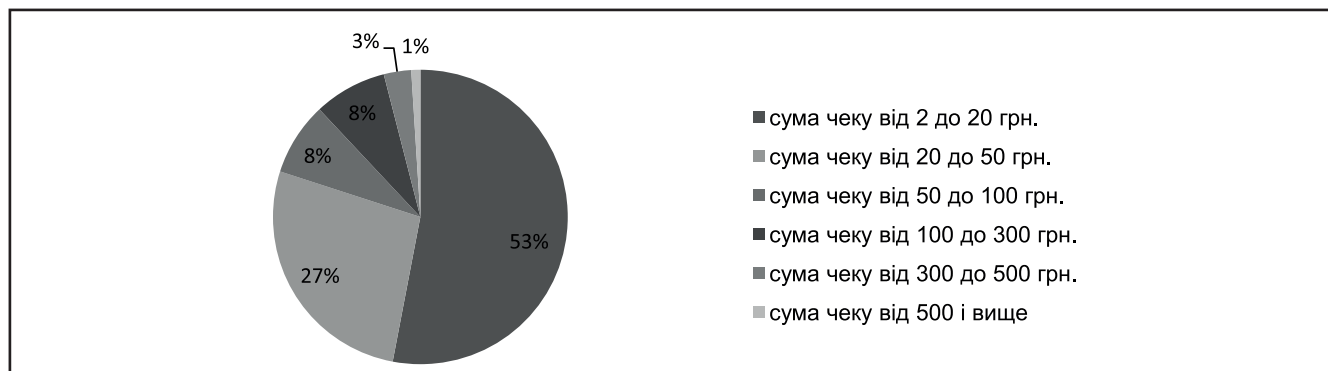


Рисунок 5. Структура чеків магазину за сумою

глянемо структуру даного розподілу: – 20 грн.; 20 – 50 грн.; 50 – 100 грн.; 100 – 300 грн.; 300 – 500 грн.; < 500 грн.

Рисунок 5. вказує на те, що 80% кількості чеків мають суму в межах від 2 до 50 грн., це досить незначна сума. Ситуація, що склалась вказує на те, що більшість покупців йде з товаром на невелику суму, тобто в кошику виявляються основні, необхідні товари, а імпульсні, з якими покупець так і не зустрівся в магазині, залишаються лежати на полицях. Це вказує на те, що товарні групи та товари в магазині розташовані не оптимально. Можливо потрібно зробити перестановку обладнання і збільшити «золотий трикутник» магазину, або змінити викладку імпульсних товарів, щоб вони привертали увагу покупців і стимулювали до купівлі. Це можна зробити за допомогою додаткового підсвічування товарів або яскравих POS-матеріалів, які будуть привертати увагу відвідувачів. Також товари, що користуються зниженим попитом (канцтовари, хімія, овочі та фрукти, безалкогольні напої) можна розмістити ближче до касової зони і відвідувачі стоячи в черзі зможуть ознайомитись з ними і прийняти рішення про купівлю.

Висновки

Отже, для оцінки ефективності використання торговельної площі та привабливості торговельного залу існує значна кількість показників кожен з яких характеризує

окрему складову організації торговельної діяльності підприємства, в тому числі його планування, облаштування, місцезнаходження. Оцінку ефективності використання торговельної площі розглянуто на прикладі ПП Шевчук О.А. (магазин «Шкільний»), результати якої свідчать про те, що площа «золотого трикутника» магазину є незначною і становить 2,99 м²; в середньому за день магазин обслуговує клієнтів на 230–250 чеків; середній коефіцієнт розподілу складає 0,45 це означає, що значна кількість чеків містить в собі один – три товари; середній час перебування покупців в магазині 15 хв.; відсоток людей, які здійснили покупки, від загальної кількості відвідувачів складає 94%; 80% кількості чеків мають суму в межах від 2 до 50 грн.

Для оптимальної роботи магазину власникам потрібно враховувати досліджені показники та чинники, що на них впливають і проектувати торгові зали, які будуть максимально зручними для роботи обслуговуючого персоналу та спонукатимуть потенційних клієнтів до високої купівельної активності.

Список використаних джерел

1. Аполій В.В. Організація торгівлі: підручник / В.В. Аполій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький, – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 616 с.
2. Канаян К. Мерчандайзинг: навчальний посібник / К. Канаян, Р. Канаян, – М.: РИП-Холдинг, 2006. – 224 с.

УДК 658.14:65.012.8

Н.О. ПАНИКА,
студентка Київського національного університету технологій та дизайну
І.О. ТАРАСЕНКО,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну

Формування системи управління фінансовою безпекою підприємства

В статті розглянуто сутність поняття «фінансова безпека підприємства» та проаналізовано сучасні підходи до його трактування. Узагальнено методичні підходи до оцінювання фінансової безпеки підприємств. Розглянуто процес формування системи фінансової безпеки підприємств та запропоновано заходи з її реалізації в сучасних умовах.

Ключові слова: фінансова безпека, система управління фінансовою безпекою підприємства, ліквідність, платоспроможність, інтегральні показники.

Н.А. ПАНИКА,
студентка Київського національного університету технологій і дизайну
И.А. ТАРАСЕНКО,
д.э.н., профессор, заведующий кафедры финансов и финансово-экономической безопасности
Киевский национальный университет технологий и дизайна

Формирование системы управления финансовой безопасности предприятия

В статье рассмотрена сущность понятия «финансовая безопасность предприятия» и проанализированы современные подходы к его трактовке. Обобщены методические подходы к оценке финансовой безопасности предприятий. Рассмотрен процесс формирования системы финансовой безопасности предприятий и предложены меры по ее реализации в современных условиях.

Ключевые слова: финансовая безопасность, система управления финансовой безопасностью предприятия, ликвидность, платежеспособность, интегральные показатели.

N. PANIKA,
student Kiev National University of Technology and Design
I. TARASENKO,
doctor of economics, professor, head of Department Kiev National University of Technology and Design

Formation of a control system of financial safety of the enterprise

The essence of the concept «financial safety of the enterprise» is considered in the article and modern approaches to its treatment are analyzed. Overview methodological approaches to the assessment of financial security. Process of forming of system of financial safety of the entities is considered and measures for its implementation in modern conditions are proposed.

Keywords: financial safety, control system of financial safety of the enterprise, liquidity, solvency, integrated indicators.

Постановка проблеми. В умовах поглиблення кризових явищ у економіці України банкрутство підприємств стає поширеним явищем. Так, з кожних ста новостворених підприємств лише чверть продовжують своє існування. Однією з визначальних причин цього є відсутність досвіду управління фінансовою безпекою підприємства.

З огляду на зазначене, формування системи управління фінансовою безпекою, орієнтованої на зниження рівня загроз у ключових фінансово-економічних сферах є одним із пріоритетних завдань, які постали перед більшістю підприємств України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Формуванню теоретичних основ управління фінансовою безпекою підприємства приділено значну увагу у працях таких вчених-економістів: Ареф'єва О. В., Барановський О.І., Бланк І. О., Єрмошенко М. М., Шелест В. В., Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Горячева К.С., Пристемський О.С., Козак Л.С., Пономаренко О. Е., Кузенко Т.Б., Єпіфанов А. О., Журавка О.С., Реверчук Н.Й., Бердар М., Єрмоленко О.А., Кракос Ю. Б., Кириченко О. А., Куцик В.І., Лаврова Ю., Шабатура Т.С., Кудрицька Ж.В., Чібісова І.В. та інші.

Незважаючи на різноплановість та глибину проведених науковцями досліджень, питання визначення

сутності фінансової безпеки підприємства, її складових, індикаторів та методичних підходів до оцінювання й досі носить дискусійний характер.

Метою даної статті є: аналіз існуючих підходів щодо визначення поняття фінансової безпеки підприємства, їх узагальнення і пошук оптимальної та найбільш повної характеристики; оцінка рівня фінансової безпеки; дослідження науково-теоретичних засад формування сучасної системи управління фінансовою безпекою підприємств, спрямованої на створення сприятливих передумов для реалізації головних фінансових інтересів власників бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Поняття «фінансова безпека» було введено у науковий обіг відносно недавно. Більш детально воно досліджувалося на макроекономічному рівні. Огляд наукових джерел з питань трактування сутності поняття «фінансова безпека підприємства» показав, що більшість учених дотримуються позиції, яка базується на визначенні фінансової безпеки держави, екстраполюючи її на мікрорівень (табл. 1) [1].

З позицій ресурсно-функціонального підходу, фінансова безпека – захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин; забезпеченість домашніх господарств, підприємств, ор-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ганізацій і установ, регіонів, галузей, секторів економіки держави фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання відповідних зобов'язань.

З позицій статистики, фінансова безпека – такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, інвестиційної, митно-тарифної і фондової систем, які характеризуються збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю попередити зовнішню фінансову експансію, забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи і економічне зростання.

Згідно положень нормативно-правових актів фінансова безпека передбачає створення таких умов функціонування фінансової системи, за яких, по-перше, фактично відсутня можливість спрямовувати фінансові потоки в незакріплені законодавчими нормативними актами сфери їх використання і, по-друге, до мінімуму знижена можливість зловживання фінансовими ресурсами.

Проаналізувавши існуючі підходи до тлумачення сутності категорії «фінансова безпека підприємства», пропонуємо визначити це поняття як процес досягнення

Таблиця 1. Наукові підходи до визначення поняття «фінансова безпека підприємства»

Автор	Визначення поняття «фінансова безпека підприємства» – це
1	2
з позицій ресурсно-функціонального підходу	
Епіфанов А.О., Плачтун О.Л., Домбровський В.С. [2]	здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, зокрема й фінансову діяльність, ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та нівелювати вплив ризиків
Мунтян В.І. [3]	стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку
Реверчук Н.Й. [4]	захист від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів. Саме вона є провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є рушієм будь-якої економічної системи
Журавка О.С., Бондаренко Є.К. [5]	здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, в тому числі й фінансову діяльність, ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів
з позицій статистики	
Бланк І. А. [6]	кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характерів, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному й перспективному періодах
Геець В. М. [7]	захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, регіонів, галузей, секторів економіки, держави фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань. Її складовою є якість фінансових інструментів і послуг, що захищає наявних і потенційних клієнтів від негативного впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на їх фінансовий стан, а також гарантує у разі потреби повернення вкладених коштів
Барановський О. І. [8]	ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин або рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання існуючих зобов'язань
Горячева К. С. [9]	фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи
згідно положень нормативно-правових актів	
Концепція фінансової безпеки України [10]	складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз). Основними критеріями фінансової безпеки є достатність фінансових ресурсів, їх збалансованість та ліквідність, які уможливають нормальне існування та розвиток зазначених суб'єктів економічного життя

Джерело: Узагальнено та доповнено авторами на основі аналізу зазначених праць

певного стану підприємства, який характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, збалансованістю фінансових інструментів та методів управління ними й забезпеченістю достатнім обсягом фінансових ресурсів, що дозволить підприємству ефективно функціонувати в сучасному і майбутніх періодах.

Під системою фінансової безпеки підприємства необхідно розуміти комплекс організаційних, управлінських, технічних, режимних, профілактичних та пропагандистських заходів, які спрямовані на кількісну реалізацію захисту інтересів суб'єкта господарювання від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Головна мета формування системи управління фінансовою безпекою підприємства полягає в забезпеченні стабільного та максимально ефективного функціонування в сучасних умовах і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Формування системи фінансової безпеки підприємства є процесом встановлення взаємозв'язків між чітко визначеними цілями і завданнями на кожному рівні управління з орієнтацією на оптимальні шляхи реалізації управлінських рішень.

Огляд характеристик фінансової безпеки підприємства показує, наскільки багатоаспектною і складною з теоретичної та практичної позицій є ця економічна ка-

тегорія [11]. Існування різних підходів щодо визначення поняття «фінансової безпеки підприємства» значною мірою пояснюється різноманітністю цієї економічної категорії, з огляду на це, для з'ясування її змісту, основних характеристик, пропонується схема (рис. 1).

Недостатня увага до проблем фінансової безпеки підприємства може привести навіть при високій прибутковості бізнесу до того, що компанія опиниться під загрозою ворожого поглинання, з іншого боку, збільшення темпів розвитку бізнесу викликає більш високу залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування й, можливо, втрату самостійності в прийнятті управлінських рішень.

Аналіз наукової літератури показав, що в процесі оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства, науковці рекомендують враховувати такі групи показників, за допомогою яких можна було б комплексно оцінити фінансовий стан підприємства та стан його фінансової безпеки, а саме: показники майнового стану, показники ліквідності, показники платоспроможності (фінансової стійкості), показники ділової активності та показники рентабельності підприємства (табл. 2).

Основним способом забезпечення високого рівня фінансової безпеки підприємства є обґрунтоване використання методів оцінювання, як основи для



Рисуюнок 1. Основні характеристики фінансової безпеки підприємства [12]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

прийняття управлінських рішень на всіх рівнях фінансового менеджменту, планування і здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Методику оцінки рівня фінансової безпеки було апробовано на даних підприємства ТОВ «УкрЮгімпекс». За 10 років безперервної діяльності компанія «УкрЮгімпекс», яка є офіційним представником в Україні ВАТ «Кавдоломіт» (м. Владикавказ, Росія), зарекомендувала себе як надійний партнер з постачання доломітного борошна.

Головною метою підприємства є задоволення потреб споживачів і підвищення конкурентоспроможності продукції. Для компанії якість є найважливішим і незмінним засобом досягнення поставленої мети. Зразки доломіту пройшли ретельний аналіз в заводській лабораторії та отримали позитивний висновок експертів за показниками якості.

ТОВ «УкрЮгімпекс» – успішна компанія. Цей успіх вона заслужила своєю працею, відповідальністю, ін-

новаційним підходом; це компанія, яка продовжує свій розвиток і готова до нових досягнень.

Динаміку основних фінансових показників ТОВ «УкрЮгімпекс» за останні два роки представлено в табл. 2.

На основі проведеного аналізу ТОВ «УкрЮгімпекс» можна зробити висновок про те, що фінансовий стан підприємства покращився в порівнянні з початком звітного періоду.

За основу при здійсненні оцінки стану фінансової безпеки ТОВ «УкрЮгімпекс» ми будемо використовувати інтегральний показник О.Л. Пластуна [13], максимальне значення якого складає 100 балів. Таким чином, відібравши сім показників, а саме: коефіцієнт зносу основних засобів, рентабельності активів, фондодідачі основних засобів, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт фінансування, втрати платоспроможності та загальний коефіцієнт покриття, ми зведе-

Таблиця 2. Основні показники оцінки фінансової безпеки ТОВ «УкрЮгімпекс»

Назва показника	Формула розрахунку	Нормативне значення	Період розрахунку	
			2014	2015
1	2	3	5	6
Показники майнового стану				
Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос / Первісна вартість основних засобів	≤ 0,5	0,6635	0,7081
Показники ліквідності				
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	≥ 1	3,0032	3,0496
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції + Дебіторська заборгованість) / Поточні зобов'язання	≥ 1	1,7613	2,1358
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання	> 0	0,2119	0,0175
Показники платоспроможності (фінансової стійкості)				
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	Власний капітал / Баланс	≥ 0,5	0,6825	0,6813
Коефіцієнт фінансування	Залучений капітал / Власний капітал	< 1	0,4652	0,4677
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	(Оборотні активи – Поточні зобов'язання) / Оборотні активи	> 0,1	0,6670	0,6721
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	(Оборотні активи – Поточні зобов'язання) / Власний капітал	> 0	0,9319	0,9587
Показники ділової активності				
Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід / (Підсумок балансу / 2)	Збільшення	3,0902	4,2415
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід / Середньорічна дебіторська заборгованість	Збільшення	3,0666	3,5101
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід / Середньорічна кредиторська заборгованість	Збільшення	3,5980	7,0943
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід / Середньорічний власний капітал	Збільшення	2,9491	3,1106
Показники рентабельності				
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий фінансовий результат / (Підсумок балансу / 2)	> 0	0,1916	0,3072
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий фінансовий результат / (Підсумок власного капіталу / 2)	> 0	0,3657	0,4506
Коефіцієнт рентабельності діяльності	Чистий фінансовий результат / Чистий дохід	> 0	0,0620	0,0724

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3. Інтегральна оцінка та визначення рівня фінансової безпеки ТОВ «УкрЮГімпекс» за період 2014–2015 років

Назва коефіцієнта	Фактичне значення		Поправочний коефіцієнт		Кількість балів	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,6635	0,7081	0	0	0	0
Фондовіддача основних засобів	12,4620	18,8276	1	1	10	10
Рентабельність активів	0,1916	0,3072	1	1	10	10
Коефіцієнт оборотності активів	3,0902	4,2415	1	1	10	10
Коефіцієнт покриття загальний	3,0032	3,0496	1	1	20	20
Коефіцієнт фінансування	0,4652	0,4677	1	1	20	20
Коефіцієнт платоспроможності	0,6825	0,6813	0,5	0,5	10	10
Загальна кількість балів	–	–	–	–	80	80
Рівень фінансової безпеки	–	–	–	–	достатній	

Джерело: розроблено авторами

мо наведений перелік показників в один інтегральний, за наступною формулою:

$$I = \sum_{i=1}^n \text{MAX}_i * P_i$$

$$P_i = 1; K_i > t_i; P_i = 0,5; K_i \in t_i; P_i = 0; K_i < t_i$$

де I – інтегральна оцінка рівня фінансової безпеки;
 MAX_i – максимальна кількість балів за i -тим коефіцієнтом;

P_i – поправочний коефіцієнт;

K_i – фактичне значення i -того коефіцієнта.

За результатами аналізу, підприємство можемо отримати один з трьох типів оцінки рівня фінансової безпеки: критичний (менше 60 балів), недостатній (60–80 балів), достатній (80–100 балів).

За даними ТОВ «УкрЮГімпекс» одержано такі значення інтегрального показника фінансової безпеки підприємства табл. 3.

На основі розрахованої інтегральної оцінки стану фінансової безпеки ТОВ «УкрЮГімпекс» можна зробити висновки, що для даного підприємства у 2014–2015 роках характерним був достатній рівень фінансової безпеки. Основною причиною такого результату є відмінне значення коефіцієнту рентабельності активів, коефіцієнту оборотності активів, коефіцієнту покриття (загальний), коефіцієнту фінансування та фондовіддачі.

Протягом періоду, що розглядається спостерігалась тенденція до зниження рівня придатності основних фондів підприємства, що характеризує погіршення технічного стану машин та обладнання. Коефіцієнт зносу основних фондів збільшується з кожним роком, що негативно впливає на виробництво.

Отже, для забезпечення фінансової безпеки на підприємстві і можливості передбачення ризиків його діяльності повинна існувати система відділів управління фінансовою безпекою, завданнями яких є діагностування стану підприємства, прогнозуванню можливих загроз та розробка комплексу заходів щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки:

– на сьогоднішній день фінансова безпека є однією з найбільш актуальних і значущих проблем, проте наукові підходи та методичне забезпечення щодо оцінювання рівня фінансової безпеки підприємств потребують подальшого дослідження і вдосконалення;

– забезпечення фінансової безпеки вимагає створення на підприємстві власної системи безпеки, покликаної своєчасно виявляти та запобігати зовнішнім і внутрішнім загрозам, забезпечити захист інтересів підприємства та досягнення ним основної мети діяльності;

– будь-яке підприємство слід розглядати як відкриту систему, а тому до вирішення питання фінансової безпеки підприємства необхідно підходити системно;

– формування системи управління фінансовою безпекою підприємства має передбачати взаємозв'язок чітко визначених цілей і завдань на кожному рівні управління, вибираючи при цьому оптимальні шляхи реалізації рішень.

Список використаних джерел

1. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
2. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова, [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
3. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВЦ, 1999. – 464 с.
4. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: моногр. / Н. Й. Реверчук. – Львів: ЛБІНБУ, 2004. – 175 с.
5. Журавка О.С. Теоретичні аспекти формування системи фінансової безпеки підприємства / О.С. Журавка, Є.К. Бондаренко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4. – С.234–237.

родні інвестори забезпечують створення робочих місць, виробничих потужностей та збутових мереж, сприяють зростанню конкурентоздатності сільгоспвиробництва та всього ланцюга доданої вартості. Однак масштабні інвестиційні проекти у аграрній сфері можуть викликати негативні соціальні та екологічні наслідки.

Як країни з потужними економіками, так і країни, що розвиваються, змушені долати проблеми, пов'язані з інтенсифікацією сільського господарства, серед яких: ерозія ґрунтів, руйнування природних ландшафтів, вимирання сіл. На світовому рівні визнано, що лише запровадження низки продуктивних, організаційних та інфраструктурних інновацій, а також новітніх агротехнологій, розроблених з урахуванням вимог економіки сталого розвитку, здатне забезпечити процес нормального відтворення за умови збереження природного та людського капіталу у довгостроковому періоді [8]. Держава має активно сприяти збільшенню приватних інвестицій у інноваційний сегмент аграрної сфери, що особливо стосується інновацій із відкладеним комерційним ефектом, які, однак, забезпечують вирішення завдань екологічної стабілізації та соціального розвитку сільських територій. При цьому координація інноваційної політики має відбуватись із залученням всіх зацікавлених сторін: органів державного регулювання, власників інновацій, представників великого агробізнесу, фермерських та громадських організацій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості інноваційно-інвестиційного розвитку аграрного сектору досліджуються у роботах таких науковців, як: В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, Л.В. Дейнеко, М.Я. Дем'яненко, М.І. Долішній, В.В. Ковальов, І.І. Лукінов, Л.О. Мармуль, В.В. Юрчишин та ін. Проблемам збереження природного капіталу, задіяного у сільгоспвиробництві, а також питанням розвитку сільських територій присвячено роботи Л.М. Березіної, О.В. Бігдана, В.О. Жмуденка, О.Л. Попової, Д.К. Семенди, Л.А. Хромушиної, О.В. Шабінського та ін.

Метою статті є окреслення основних напрямів інноваційного розвитку та визначення заходів стимулювання інноваційної активності в аграрному секторі, що справляють суттєвий вплив на забезпечення соціального розвитку та екологічної стабілізації сільських територій.

Виклад основного матеріалу. Капітал у сільськогосподарському виробництві існує в багатьох формах: основний та оборотний, людський та природний, фінансовий капітал та матеріальні ресурси. Ці форми капіталу перекривають та доповнюють одна одну, а різні економічні агенти (фізичні особи, домашні господарства, приватний і державний сектор) в різній мірі контролюють та володіють цими видами капіталу. Інвестиції в інноваційний сектор виступають елементом у склад-

ному взаємозв'язку, що з'єднує формування капіталу, економічне зростання, розвиток сільського господарства та сільських територій. Інновації можуть виступати як елементом пускового механізму, так і результатом державних програм та стратегій розвитку (рис 1).

При цьому, широке коло питань державної політики, а саме: ефективність сільськогосподарського виробництва, умови землекористування, збільшення доходів на селі, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення освіти, реалізація інвестиційної політики, розбудова інфраструктури, адаптація до змін клімату, правила фіскальної та грошово-кредитної політики, – все це впливає на інновації.

У даному контексті у вітчизняних умовах завданням державної політики сприяння сільськогосподарським інноваціям є створення відповідного інституційного середовища, що вимагає перегляду організаційно-економічних механізмів, фінансового та інформаційного забезпечення розвитку сільських територій. Зміни у системі управління сільськими територіями мають, перш за все, активізувати ініціативність та посилити відповідальність сільських територіальних громад. Необхідним є розмежування функцій управління між виробничою та соціальною сферами на рівні органів державної влади, місцевого самоврядування, громадських, професійних та міжпрофесійних об'єднань, а також інших органів самоорганізації суб'єктів господарювання та сільського населення. Вдосконалення програмно-цілевих механізмів управління соціально-економічним розвитком аграрного сектору має здійснюватись шляхом узгодження цілей та завдань стратегій через коротко-, середньо- та довгострокові програми на всіх рівнях управління.

У межах ЄС розвиток сільських територій, що займають близько 80% площі (де проживає 25% населення), знаходиться під впливом Спільної сільськогосподарської політики, національної політики регіонального розвитку, а також розвитку туризму, лісового господарства і транспорту [7]. Відповідно до тенденцій національного розвитку та загальноєвропейської стратегії формуються зміни у землекористуванні та плануванні агроландшафтів, демографічній ситуації та зайнятості в сільському господарстві, забезпечується зменшення забруднення навколишнього середовища та підтримання біорізноманіття, а також досягається диверсифікація сільської економіки.

У довгостроковій перспективі соціально-економічний розвиток сільських територій та збереження природного середовища не може бути досягнуто лише за рахунок підтримки сільськогосподарського виробництва, навіть у поєднанні із окремими державними заходами надання пільг та субсидій. Значний вплив справляє віддаленість сільської місцевості від великих

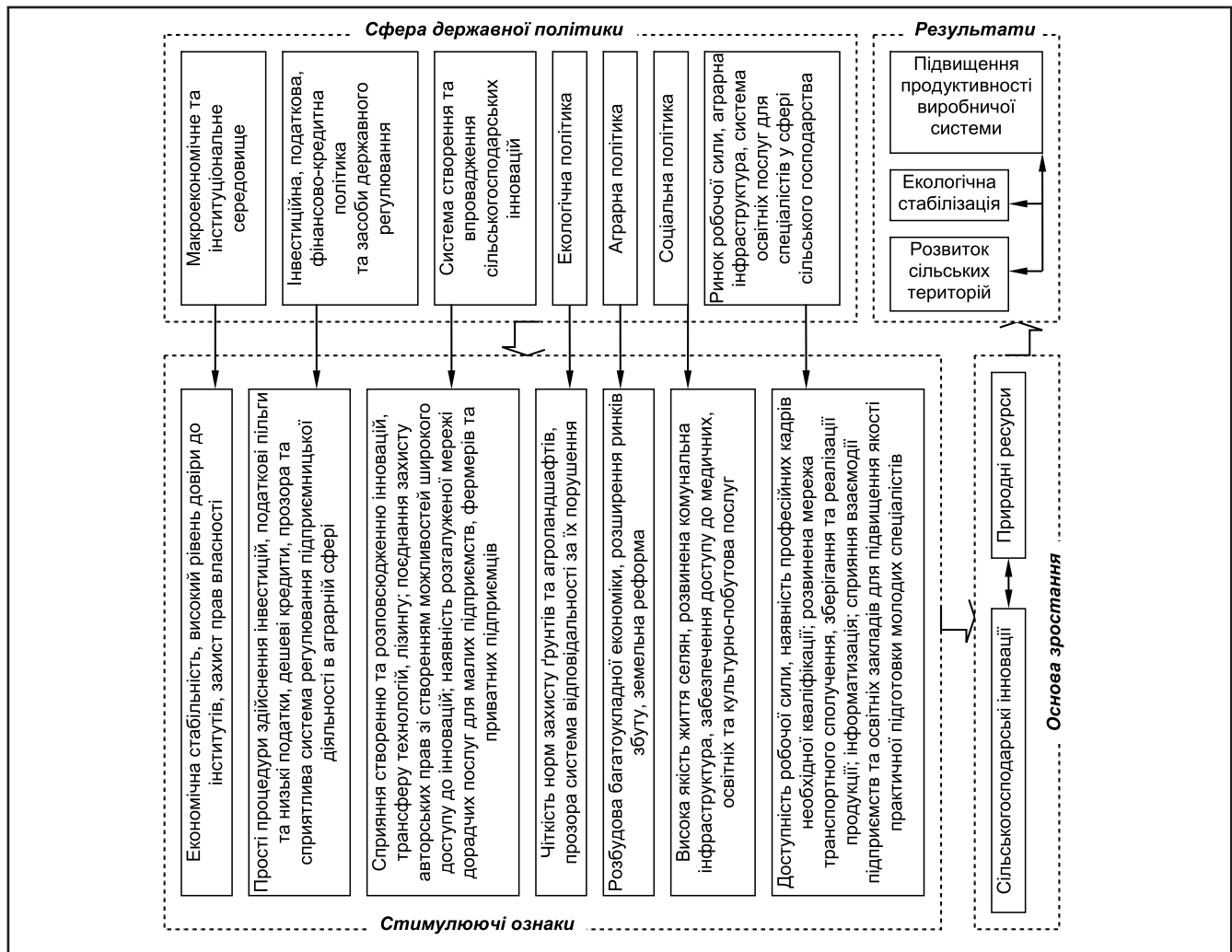


Рисунок 1. Місце інновацій у державній політиці стимулювання інвестиційної активності сільського господарства та розвитку сільських територій

Джерело: розроблено автором.

міських центрів, а фактором розвитку сільських територій стає входження в економіку малих та середніх міст. Поряд з тим, незважаючи на життєво важливе значення взаємодії міських центрів та сільської глибинки, досі існує тенденція до їх розгляду у якості окремих одиниць в межах регіонів. Справді, наслідки урбанізації, вплив рівня розвитку інфраструктури та рекреаційних зон на загальний рівень соціально-економічного розвитку сільських територій часто може бути простежено лише на місцевому рівні.

У той же час, відзначаються стійкі тенденції, сформовані залежно від ступеня віддаленості сільських територій від міських центрів. Так, території, де переважають села і селища, віддалені від міських центрів, характеризуються відносно значимістю сільського господарства, високим біорізноманіттям, зрушенням землекористування в бік лісівництва, туризму та іншої несільськогосподарської діяльності в межах рекреаційної зони, а також скороченням та старінням населення. Наявність міських центрів призводить до урба-

нізації, незважаючи на те, що сільське господарство залишається основною формою землекористування. Транспортна інфраструктура дозволяє розвивати несільськогосподарські види виробництва товарів та послуг, а диверсифікація економіки сільських територій, у свою чергу, зумовлює стабілізацію та навіть зростання кількості населення. Окремо вирізняються сільські території з переважанням туристичної галузі – прибережні та гірські райони, облаштовані для масового туризму із низьким рівнем сільськогосподарської діяльності, розвитком агломерації та фрагментованим природним середовищем із збереженим біорізноманіттям. Поряд з тим, проблема захисту навколишнього середовища загострюється, оскільки воно розглядається лише як основа для розвитку зон відпочинку та послуг у галузі дозвілля для міського населення.

У регіонах із високою концентрацією міських центрів висока мобільність сільського населення призводить до забудови земель сільськогосподарського призначення поблизу міст, підвищення рівня навантаження на

природне середовище, де сконцентровано економічний потенціал регіону (збільшення відходів, зростання споживання води, енергії, зростання транспортних потоків та, відповідно, зниження якості повітря). При цьому, віддалені сільські території характеризуються вимиранням сіл, зміною цільового призначення землі на користь лісового господарства, відмовою від землі, втратою традиційних ландшафтів та культурної спадщини. Альтернативою зайнятості у сільській місцевості стає переробна, харчова промисловість, туристичні послуги, готельно-ресторанний бізнес, традиційні промисли та ремесла. Урбанізація приміських територій, занепад віддалених сіл, спеціалізація та концентрація сільськогосподарського виробництва призвели до поглиблення диференціації сільських територій з точки зору економічних, соціальних та екологічних наслідків.

На даний час сільські території характеризуються розмаїттям ґрунтів та ландшафтів, сформованих не лише під впливом геоморфологічних, кліматичних та біологічних процесів, але й інтенсивної сільськогосподарської діяльності. Лише найвіддаленіші ландшафти можуть зберігатись у стані, близькому до природного; для переважної більшості сільських територій властивості ґрунтів та ландшафтів визначаються агротехнологіями, що застосовуються у даній місцевості, рівнем її урбанізації та розвитком транспортної інфраструктури. Висока природна цінність багатьох культурних ландшафтів, що є визначальною для розвитку зеленого туризму, до цього часу знаходиться під сильним тиском агрохолдингов, які, поширюючи монокультурізацію, роблять ландшафти більш однорідними та менш складними, а ґрунти – бідними на гумус. Зростання масштабу сільгоспвиробництва його інтенсифікація, що поєднується зі скороченням кількості задіяних у виробництві, призводить до знищення традиційної організації сільгоспугідь та втрати особливості ландшафтів [2, с. 85].

Основними загрозами навколишньому середовищу з точки зору радикальності його трансформації є:

- поширення високопродуктивного монокультурного аграрного виробництва з високим рівнем механізації;
- відмова від сільськогосподарської обробки земель, наявність занедбаних земель на територіях, зайнятих вимираючими сільськими поселеннями;
- спустелювання земель внаслідок інтенсивного використання ґрунтів у зоні лісостепу та степу;
- фрагментація сільгоспугідь через розширення зон відпочинку в долинах річок чи на гірських схилах;
- розширення міських околиць у процесі утворення міських агломерацій;
- розвиток суспільно важливих культурних центрів навколо цінних історичних та природних об'єктів.

Поряд з тим, світовий досвід дозволяє робити висновки про залежність рівнів інтенсивності запровадження екотехнологій та їх ефективності, адже погіршення стану навколишнього середовища ускладнює подальші процеси відновлення та вимагає додаткових витрат на заходи з поліпшення властивостей природних ресурсів [4].

Завдання розвитку сільських територій вимагають виокремлення пріоритетних інвестицій на розширення соціальної інфраструктури, зниження безробіття на селі, підвищення родючості ґрунтів, збереження ландшафтів та біорізноманіття. Однак, важливо врахувати, що пряме фінансування відповідних заходів за рахунок місцевих бюджетів є ускладненим; дефіцит коштів обумовлюється недосконалістю податкової та бюджетної систем та практикою реєстрації в містах суб'єктів господарювання на селі.

За таких умов поширення інновацій здатне опосередковано забезпечити підвищення рівня економічного розвитку сільських територій, створення підґрунтя для реалізації багатофункціональності сільського господарства і села в інтересах суспільства, що передбачає формування диверсифікованої сільської економіки, конкурентоспроможного багатогалузевого та різноукладного сільського господарства, а також збереження сприятливих агроландшафтів та покращення якості середовища проживання на основі нарощування людського, соціального капіталів та розвитку партнерства держави, підприємств і громад.

Динаміка сільського ринку праці від початку вивільнення селян з аграрного сектора у процесі реформ до сучасного етапу укрупнення приватних виробників свідчить про появу нових завдань, серед яких:

- оптимальне поєднання інтересів дрібного, середньо- та великотоварного виробництва;
- подолання цінового диспаритету між сільськогосподарською та промисловою продукцією, особливо між сільським господарством і переробною промисловістю;
- створення умов для відтворення робочої сили та зростання платоспроможного попиту, підвищення рівня матеріального добробуту сільського населення, що є основою поліпшення демографічної ситуації та розвитку трудового потенціалу;
- підвищення рівня самоорганізації сільського населення, зайнятого в особистих підсобних господарствах, а також тих селян, які можуть скористатися правом самостійного господарювання на вилученому із орендного землекористування земельному паї;
- створення ефективної системи збуту продукції, виробленої дрібними сільськогосподарськими товаровиробниками, поліпшення умов реалізації селянами продукції особистих підсобних господарств;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– підтримка розвитку особистих підсобних господарств як форми самозайнятості сільського населення, а також підприємницької діяльності селянських домогосподарств, до складу яких входять молоді сім'ї.

Вплив ферм та господарств населення на розвиток сільських територій є, з одного боку, суб'єктивно зацікавленим, оскільки селяни в якості живого ядра сільських поселень діють, виходячи з власного матеріального інтересу. З іншого боку, ферми та господарства населення є важливим чинником розвитку сільськогосподарського виробництва та, відповідно, поліпшення соціально-економічного стану села. Розширення доступу до інновацій у їх виробничій діяльності здатне підвищити рівень матеріального добробуту селян та створити виробничий потенціал для зростання в умовах сталого розвитку (табл. 1).

Природа механізованого інтенсивного сільського господарства та його переважна залежність від зовнішніх ресурсів та обставин, а не внутрішніх виробничих процесів, обумовлює зростання ролі альтернативних джерел зайнятості з метою припинення відтоку сільського населення та вирішення проблеми біднос-

ті на селі [3]. Розглядаючи туризм як альтернативне джерело доходів сільського населення, слід відзначити важливість транспортної, комунальної та телекомунікаційної інфраструктури, розбудова якої не може швидко окупатись через надлишковість інфраструктурних потужностей поза сезоном відпочинку. З огляду на це, важливим є питання розвитку місцевого виробництва електроенергії та тепла на основі інновацій щодо переробки відходів сільськогосподарського виробництва. Високі ціни на енергію з викопних джерел та розвиток технологій альтернативної енергетики дозволяють реалізувати ефективні проекти щодо виробництва енергії на основі відновлювальних джерел, у тому числі з використанням біомаси.

Розширення сфери економічної діяльності за рахунок появи нових напрямів виробництва товарів та послуг дозволить підвищити рівень матеріального добробуту сільського населення, а також сприятиме уповільненню депопуляції та нормалізації демографічної ситуації, покращенню надання медичних, комунально-побутових і соціально-культурних послуг. Зростання кількості малих та середніх підприємств у

Таблиця 1. Напрями інноваційної діяльності в аграрному секторі у контексті завдань розвитку сільських територій

Напрями стратегії інноваційного розвитку	Запровадження інновацій, спрямованих на забезпечення економічного зростання та досягнення завдань національного розвитку відповідно до встановлених пріоритетів.	Розбудова інституційного та громадського інноваційного сектора з метою створення сприятливих умов для інноваційної діяльності підприємств та підвищення суспільної корисності інновацій.
Види інновацій	Нові технології, продукти, процеси, спрямовані на підвищення продуктивності, створення робочих місць, перехід на новий рівень якості товарів та послуг; бізнес-моделі, що забезпечують реалізацію нововведень з метою створення економічної та суспільної цінності.	Системи розробки, реєстрації та передачі нововведень; мережі дорадчих служб щодо поширення сільськогосподарських знань.
Приклади інновацій	– Апарати та датчики для «точного землеробства» – збору даних про умови навколишнього середовища (температура, вологість, склад ґрунту, крутизна схилу земельної ділянки); – добрива глибокого розміщення; – каталогізація геномів худоби, риб, рослин, бактерій, грибів і комах, пов'язаних із сільгоспвиробництвом.	– Молочні центри для поширення знань з підвищення продуктивності й поліпшення догляду за тваринами; – мобільний додаток ветеринарних консультацій для точної діагностики та ефективного лікування тварин; – програмне забезпечення для спрощення управління фермою та поширення спеціальної інформації, у тому числі нових систем годування за «загальним змішаним раціоном» – відкритий доступ до генетичного матеріалу рослин і тварин.
Результати екологічного та соціального впливу	– Зменшення негативного впливу на навколишнє середовище шляхом зіставлення методів управління земельними ресурсами з природними умовами ферми; – підбір видів культур та тварин для вирощування відповідно до клімату та ландшафту місцевості, застосування адаптованих біотехнологій; – підвищення врожайності за умови скорочення використання добрив; – обмеження потрапляння добрив у стік через їх поступове вивільнення.	– Поширення дрібного підприємництва завдяки спрощенню управління, доступності ветеринарного нагляду, гнучкості вигодовування, відкритості інформації щодо новітніх щадних агротехнологій; – підвищення стандартів якості та безпечності продуктів харчування; – збільшення доходів сільського населення за рахунок зростання продуктивності виробництва та скорочення витрат.

Джерело: розроблено автором.

сфері несільськогосподарського виробництва також сприятиме зменшенню частки населення з загальними доходами нижче прожиткового мінімуму та зростанню частки працевлаштованої молоді в економіці сільських територій. Важливим питанням є поширення інновацій шляхом розповсюдження наукових знань та інноваційного досвіду, а також проведення заходів, спрямованих на підтримку знань та поліпшення людського потенціалу через професійне навчання.

Організація системної роботи із залучення інвестицій у інноваційний сегмент аграрної економіки з урахуванням потреб розвитку сільських територій вимагає розширення державної участі у інвестиційних проектах на основі державно-приватного партнерства, що може реалізовуватись у наступних формах: надання майна, що знаходиться у державній власності (у т. ч. земель сільськогосподарського призначення) в оренду; участь у статутних капіталах господарюючих суб'єктів; надання субсидій та податкового кредиту; спрямування у випадку реалізації інноваційних проектів об'єднаними територіальними громадами цільових субсидій від регіональних до місцевих бюджетів на співфінансування проектів.

Важливим механізмом реалізації інвестицій у сільське господарство на базі інноваційних технологій має виступати венчурне фінансування. Інвестиційні фонди, створені на нижчих рівнях управління (регіональних, територіальних) на змішаній основі з організаційною та фінансовою участю держави, мають виконувати наступні функції: інформаційно-консультаційна підтримка; збір пропозицій від потенційних інвесторів; участь у фінансуванні венчурних проектів та інші види діяльності, пов'язані із забезпеченням їхнього супроводу. Збільшення обсягу інвестицій з посиленням інноваційної спрямованості дозволить розширити можливості впровадження у виробництві прогресивних науково-технологічних рішень, покращити матеріально-технічну та технологічну базу сільгосп підприємств. Впровадження екологічних технологій у сільському господарстві вимагатиме створення нових робочих місць, однак даний процес потребує розбудови системи навчання та перекваліфікації робочої сили.

В умовах розвиненої економічної системи залученню інвестицій великою мірою сприяє доступ до інновацій, що забезпечується ефективною державною політикою підтримки проведення наукових досліджень та створення нововведень. Однак, у вітчизняному аграрному секторі переважно відбувається не генерування, а наслідування вже існуючих продуктових, технологічних та організаційних інновацій. Важливим механізмом впровадження сучасних технологій залишається лізинг, однак для окремих малих сільгоспвиробників його доступність обмежується дефіцитом фінансових

ресурсів через незначний масштаб діяльності та її невисоку прибутковість.

Найбільш масовою формою організації економічної взаємодії невеликих підприємств та фермерів є сільськогосподарські кооперативи, а кооперативний рух у таких країнах, як Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія, Нідерланди, Японія охоплює майже все сільське населення. У сучасній структурі сільгоспокооперації можна виділити об'єднання з переробки та збуту продукції, забезпечення засобами виробництва, кредитування, виробничого обслуговування, а також кооперативи у сфері виробництва. Для кооперативного руху характерними є тенденції до диверсифікації діяльності кооперативів різних видів, до поглиблення зв'язків між ними, поєднання в рамках однієї кооперативної організації кількох функцій з економічного обслуговування фермерських господарств. Розвиваючи технології переробки та збут сільськогосподарської продукції, забезпечуючи виробниче постачання фермерських господарств, кооперативи сприяють створенню сучасної інфраструктури продовольчої сфери, що включає не тільки харчову промисловість, але і механізоване транспортне та складське господарство. Діяльність з виробничого обслуговування фермерів здійснюють не лише збутові та постачальницькі кооперативи, а й кооперативи, що провадять широку консультаційно-інформаційну діяльність на базі використання розгалуженої мережі установ і служб, пов'язаних з науково-дослідною роботою, впровадженням досягнень науки у виробничу практику. Незважаючи на різноманіття організаційних форм сільськогосподарської кооперації у світі, її основою є індивідуальне членство у первинних кооперативах, які з метою підвищення ефективності діяльності та захисту своїх інтересів об'єднуються в союзи й асоціації. У практиці більшості країн ці об'єднання утворюються за галузевим, територіальним чи територіально-галузевим принципом.

Поширення серед дрібних підприємців новітніх знань як важливого елемента інноваційного розвитку аграрного сектора вимагає розбудови мережі дорадчих фірм з розповсюдження сучасних прийомів та методів у сфері технології та організації виробництва щодо агрономії, зоотехніки, ветеринарії, які дозволяють підвищувати продуктивність виробництва в умовах сталого сільського господарства. При цьому запровадження жорсткого екологічного регулювання щодо технологічних процесів та кінцевої продукції виступає стимулюючим фактором: інновації, які забезпечують високу прибутковість за умови раціонального використання природних ресурсів та дотримання екологічних норм, дозволяють підвищити рівень інвестиційної привабливості підприємств з точки зору можливостей отримання фінансування за міжнародними програмами під-

тримки фермерства (наприклад, технічного оснащення молочних кооперативів). Отже, заходи державної політики у напрямку розбудови сталого сільського господарства заохочують до створення та впровадження інноваційних технологій і методів виробництва.

Зміцнення зв'язків між учасниками системи інноваційних знань та прав інтелектуальної власності в аграрній сфері (дослідників, викладачів, служб поширення знань, науково-виробничих об'єднань та фермерів) набуває важливого значення у стимулюванні інноваційної діяльності, передачі технологій, а також підвищення віддачі від державних і приватних інвестицій. Такі партнерські зв'язки можуть також сприяти використанню мультидисциплінарних підходів, які здатні генерувати інноваційні рішення для окремих завдань на місцевому рівні. Роль держави у даному випадку полягає у розширенні бази інновацій, які знаходяться у відкритому безкоштовному доступі, а також у знятті тарифних та нетарифних бар'єрів щодо входження іноземних аграрних інновацій на вітчизняний ринок. Сприяння поширенню позитивного ставлення сільгоспвиробників до вимог сучасної сільськогосподарської практики та запровадження інновацій потребує надання фермерам навичок та інструментів для ефективного управління відповідними економічними та екологічними ризиками. Окремі заходи аграрної політики держави мають забезпечувати інвестиційну підтримку у впровадженні інновацій для молодих фермерів, у випадку розширення виробництва або диверсифікації діяльності.

Висновки

Проблеми занепаду сільських територій великою мірою визначаються аграрною політикою держави та знаходяться у тісній залежності з розбудовою надвеликих інтегрованих аграрних структур, монокультуризацією та посиленням експортної складової у виробництві сільгосппродукції. Ті фактори, що перешкоджають розвитку приватного фермерського сектора, а саме: неефективно функціонуючі фінансові ринки, низька транспортна доступність та відсутність інформаційного забезпечення, так само обмежують можливості розвитку несільськогосподарського виробництва та обслуговування у сільській місцевості, яке охоплює відносно більш кваліфіковані та спеціалізовані робочі місця.

Визнання взаємозумовленості та взаємовпливу інновацій, з одного боку, та інвестицій, економічного та соціального розвитку територій, – з іншого передбачає необхідність розгляду інновацій у якості ендогенного фактора розвитку сільських територій. Високий рівень диференціації вітчизняного економічного простору призводить до наявності суттєвих відмін територій окремих об'єднаних громад за рівнем розвитку інноваційно-інвестиційних процесів, отже потреба у

певних нововведеннях та особливості застосування інноваційно-інвестиційного механізму на місцевому рівні мають визначатись на основі тісної співпраці підприємств аграрного сектору та органів місцевого самоврядування, повноваження яких розширюються в ході децентралізації.

Створення умов для подальшого зростання сільськогосподарського виробництва та соціального розвитку сільських територій передбачає, що основні напрямки капітальних вкладень мають формуватись, виходячи з наступних вимог: модернізація та нарощування основних виробничих засобів має здійснюватись за принципом комплексності, пропорційності та оптимальності розвитку матеріально-технічної бази галузей сільського господарства; інвестиції мають сприяти якісному вдосконаленню технологічних процесів, запровадженню енергозберігаючих технологій виробництва продукції; інвестиції мають спрямовуватись на запровадження досягнень науково-технічного прогресу та передових форм організації виробництва. Інновації здатні стимулювати процеси диверсифікації сільської економіки, сприяти зростанню зайнятості населення, включаючи розвиток індивідуальної підприємницької діяльності, малого й середнього бізнесу в несільськогосподарській діяльності. Сприяння інноваційно-інвестиційній діяльності в аграрному секторі має забезпечуватись за рахунок розвитку кооперативного руху, розбудови системи дорадчих служб, а також через поширення механізмів державно-приватного партнерства, венчурного фінансування та лізингу.

Стимулювання інноваційної активності елементів соціально-економічної системи сільських територій у контексті завдань поліпшення якості ґрунтів, захисту агроландшафтів та підвищення добробуту сільського населення потребують подальших досліджень. Забезпечення сільськогосподарської діяльності на основі реалізації інновацій з метою підвищення продуктивності виробництва в умовах збереження збалансованих агроєкосистем вимагає розробки комплексу заходів ефективного та результативного системного менеджменту. Крім того, важливим є вивчення шляхів державної підтримки інноваційної діяльності з метою поширення альтернативної зайнятості сільського населення та розбудови інфраструктури сільських територій.

Список використаних джерел

1. Аграрна наука в інноваційному розвитку аграрного виробництва / Павлик П.В., Ткач Л.Л., Дендебера О.П. // Економіка АПК. – 2016. – № 1 – С. 75 – 83.
2. Кальний С. В. Розбудова сталого сільського господарства в Україні як шлях до зміцнення його економічної безпеки / С. В. Кальний // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – К. : НДЕІ, 2014. – № 7 (158) – С. 84–90.

3. Скороход І.П. Напрямки та механізм реалізації державної інноваційно-інвестиційної політики регіону / І.П. Скороход, Н.А. Завгородня // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск №4. – С.261–264.

4. EEA Report No 30/2016. Environmental indicator report 2016 – In support to the monitoring of the 7th Environment Action Programme. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.eea.europa.eu/publications/environmental-indicator-report-2016-2014>. – The name of the screen

5. Innovation in Food and Agriculture. OECD. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/innovation-food-agriculture.htm>. – The name of the screen

6. Innovations at Work in Agriculture. USDA [Electronic resource]. – Access mode : <https://newfarmers.usda.gov/innovations-work-agriculture>. – The name of the screen

7. Regulation (EU) No 1305/2013 of 17 December 2013 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) [Electronic resource]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:32013R1305>. – The name of the screen

8. Rural development 2014–2020. Agriculture and rural development. European Commission [Electronic resource]. – Access mode : https://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020_en. – The name of the screen

I.O. ТАРАСЕНКО,

д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну

Н.В. ЦИМБАЛЕНКО,

к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

О.М. БАТЕЧКО,

студент, Київський національний університет технологій та дизайну

Формування системи інформаційної безпеки

У статті досліджено теоретичні підходи до визначення інформаційної безпеки підприємства. Проаналізовано методичні підходи та розроблено практичні рекомендації щодо ефективної системи інформаційної безпеки підприємницької діяльності.

Ключові слова: економіка, ресурси, динаміка, безпека, діяльність, організація, інформація.

I.A. ТАРАСЕНКО,

д.э.н., профессор, Киевский национальный университет технологий и дизайна.

Н.В. ЦИМБАЛЕНКО,

к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна.

А.Н. БАТЕЧКО,

студент, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Формирование системы информационной безопасности

В статье исследованы теоретические подходы к определению информационной безопасности предприятия. Проанализированы методические подходы и разработаны практические рекомендации по эффективной системе информационной безопасности предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: экономика, ресурсы, динамика, безопасность, деятельность, организация, информация.

I. TARASENKO,

Doctor of Economics, professor of Kyiv National University of Technology and Design.

N. TSYMBALENKO,

candidate of economic sciences associate professor of Kyiv National University of Technology and Design.

O. BATECHKO,

student Kyiv National University of Technology and Design

Formation of information security

In the article the theoretical approaches to the definition of information security. Analyzed the methodological approaches and practical recommendations for effective information security system of entrepreneurial activity.

Keywords: economy, resources, dynamics, safety, activity, organization, information.

Постановка проблеми. Аналіз сучасного стану розвитку інформаційних систем є особливо актуальним питанням, адже успішне функціонування організації у значній мірі залежить від вдалого керівництва, яке базується на обґрунтуванні перспективних концепцій розвитку згідно з своєчасною, достовірною та

повною інформацією, яку може поставляти відповідна інформаційна система.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення поняття та сутності системи управління інформаційною безпекою підприємства висвітлюють у працях такі вчені: І.М. Вядрової, В.М. Гейця, А.А. Гри-

ценка, О.В. Дзюблюка, Б.Л. Луціва, І.О. Лютого, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, О.А. Пересади, М.І. Савлука, В.М. Федосова, А.В. Шаповалова та інших [1–10].

Невирішені частини дослідження. У процесі своєї діяльності будь-яка компанія оперує інформацією як специфічним товаром значної вартості. Володіння достовірною і своєчасною інформацією, а також її оптимальне використання забезпечує ефективне функціонування суб'єкта господарювання як цілісного комплексу. Тому проблема забезпечення інформаційної безпеки будь-якої компанії є надзвичайно актуальною на сучасному етапі розвитку інформаційних технологій, яка супроводжується постійними інформаційними загрозами – як зовнішніми, так і внутрішніми. Саме тому, забезпечення інформаційної безпеки підприємства є невід'ємною частиною його фінансово-економічної безпеки.

Мета статті. Визначити особливості методичного забезпечення організації системи інформаційної безпеки підприємства, які висвітлені в наукових працях зарубіжних та вітчизняних вчених.

Виклад основного матеріалу. Система інформаційної безпеки підприємства – це комплекс організаційно-управлінських, технічних, профілактичних заходів, спрямованих на захист інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз [4].

Інформаційна безпека підприємства на практиці включає сукупність напрямів, методів, засобів і заходів, що знижують вразливість інформації і перешкоджають несанкціонованому доступу до інформації, її розголошенню або витоку.

Управління інформаційної безпекою підприємства являє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням захисту його пріоритетних інформаційних та фінансових інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз [5, с. 12].

Забезпечення інформаційної безпеки в загальній постановці проблеми може бути досягнуте лише при

взаємопов'язаному розв'язку трьох складових, що представлені на рис. 1.

Тому, відокремимо найбільш гострі проблеми розвитку теорії й практики інформаційної безпеки:

1) створення теоретичних основ і формування науково-методологічного базису управління інформацією в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства, що дозволяють адекватно описувати процеси в умовах значної невизначеності й непередбачуваності прояву дестабілізуючих факторів (інформаційних загроз);

2) розробка науково-обґрунтованих нормативно-методичних документів з питань забезпечення інформаційної безпеки на базі дослідження й класифікації загроз інформації й вироблення стандартних вимог до захисту;

3) стандартизація підходів до створення систем захисту інформації й раціоналізація схем і структур управління захистом на об'єктовому, регіональному й державному рівнях.

Відповідно до викладеного загальна схема забезпечення інформаційної безпеки може бути представлена так, як показано на рис. 2.

З наведеного випливає, що, по-перше, розвиток теорії інформаційної безпеки обумовлюється основними напрямками розвитку теорії захисту інформації як першої складової загальної проблеми інформаційної безпеки; по-друге, розвиток теорії інформаційної безпеки визначається рівнем вивчення і розробки другої складової інформаційної безпеки – захисту від інформації.

Модель управління системою забезпечення інформаційної безпеки підприємства надана на рис. 3.

Головне завдання системи управління полягає у ефективному використанні всіх власних ресурсів підприємства та можливостей зовнішніх суб'єктів інформаційної безпеки для організації комплексної протидії небезпекам, загрозам та ризикам. Ефективність системи інформаційної безпеки багато в чому залежить від рівня взаємодії і координації діяльнос-

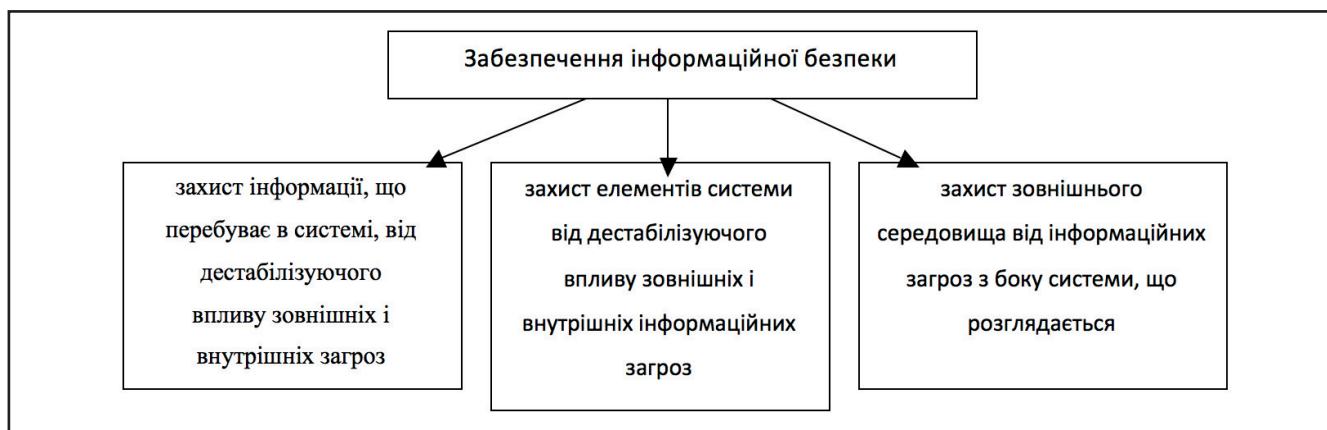


Рисунок 1. Складові забезпечення інформаційної безпеки [1]

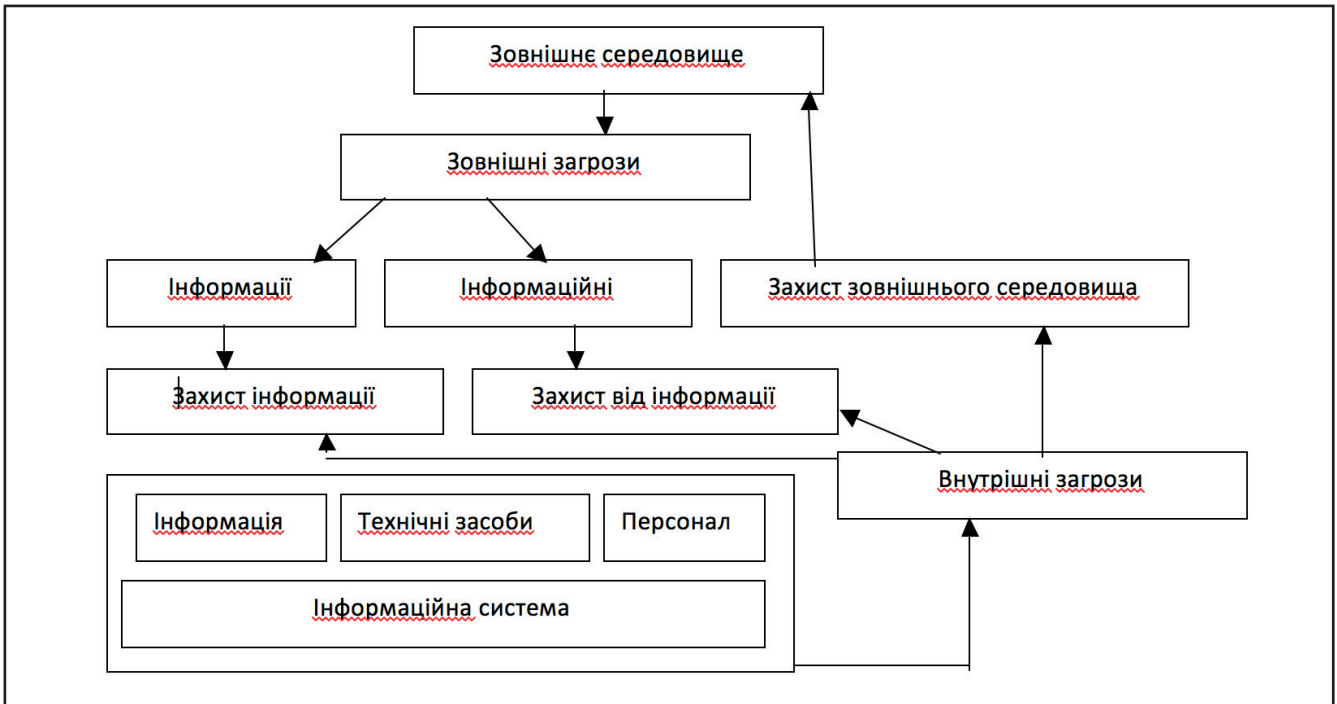


Рисунок 2. Загальна схема забезпечення інформаційної безпеки [4, с. 158]

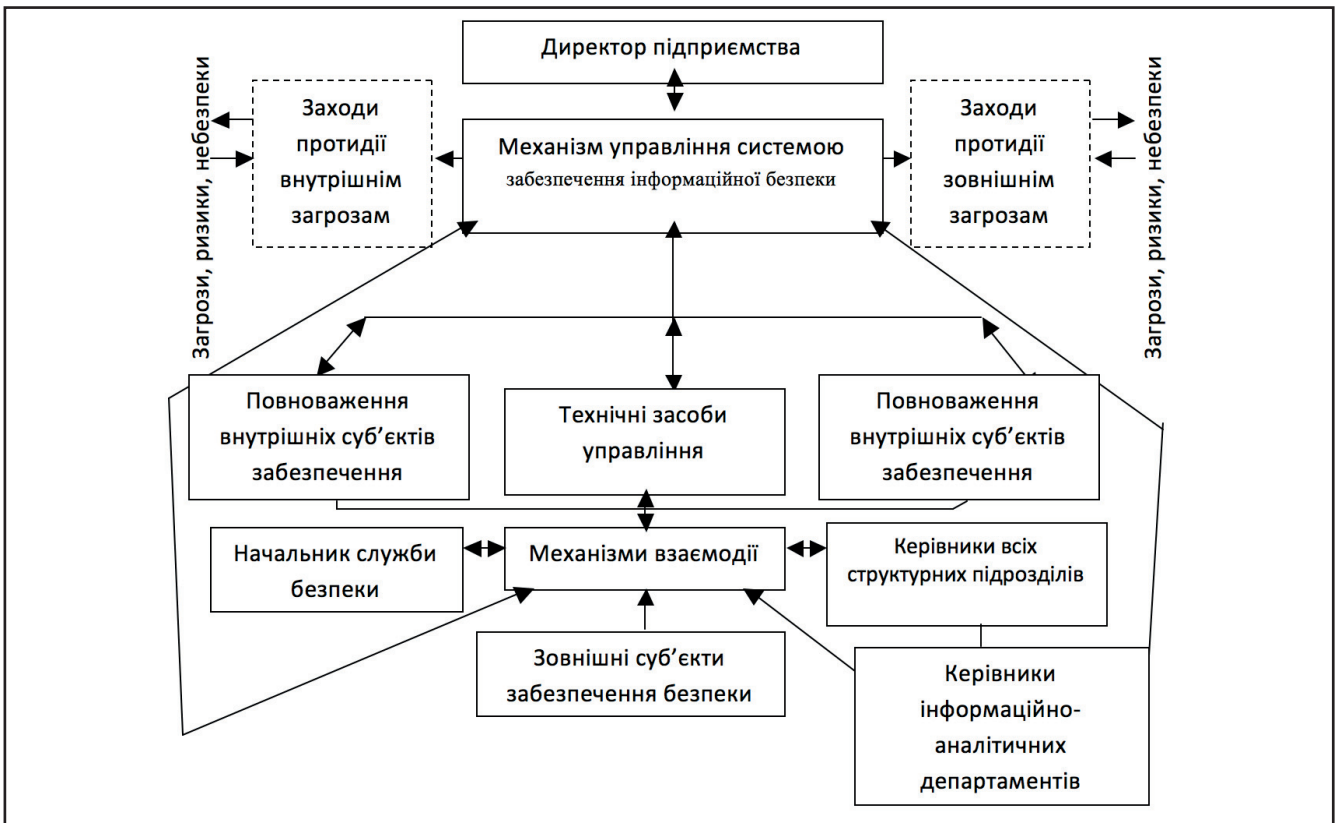


Рисунок 3. Модель управління системою забезпечення інформаційної безпеки підприємства (побудовано автором)

ті всіх суб'єктів системи забезпечення інформаційної безпеки підприємства по протидії всіх небезпек, погроз і ризиків. Взаємодія в системі інформаційної безпеки підприємства — це узгоджені дії всіх сил і засобів за завданнями, напрямками та часом заради

досягнення конкретної мети з протидії несприятливих факторів у зовнішній і внутрішньому середовищі підприємства.

Організаційні заходи щодо створення і забезпечення функціонування комплексної системи захисту на

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підприємствах є тією основою, яка об'єднує різні заходи захисту в єдину систему.

Оцінка рівня інформаційної складової економічної безпеки здійснюється на основі аналізу показників використання інформаційних ресурсів підприємства: продуктивності інформації, інформаційної озброєності, захищеності інформаційних ресурсів.

Розглянемо модель системи інформаційної безпеки підприємства ТОВ «Пеймастер», побудовану відповідно до стандарту (ISO 15408 «Загальні критерії оцінки безпеки інформаційних технологій») і даних аналізу ризиків (ISO 17799 «Стандарт побудови ефективної системи безпеки»). Ця модель відповідає спеціальним нормативним документам із гарантування інформаційної безпеки, прийнятих в Україні, міжнародному стандарту ISO/IEC 15408 «Інформаційна технологія – методи захисту, критерії оцінки інформаційної безпеки», стандарту ISO/IEC 17799 «Управління інформаційною безпекою» і враховує тенденції розвитку вітчизняної нормативної бази з питань інформаційної безпеки. Деталізований опис загальної мети побудови системи безпеки об'єкта виражається сукупністю чинників або критеріїв, які уточнюють мету. Сукупність чинників є основою визначення вимог до системи (вибір альтернатив).

Модель системи інформаційної безпеки підприємства ТОВ «Пеймастер» – це сукупність зовнішніх і внутрішніх чинників, їх вплив на стан інформаційної безпеки підприємства ТОВ «Пеймастер» і забезпечення ресурсів. На рис. 4. наведена модель системи інформаційної безпеки підприємства.

В моделі системи інформаційної безпеки підприємства ТОВ «Пеймастер» представлені напрямки впливу між наступними факторами:

– загрозами інформаційній безпеці, які характеризуються ймовірністю виникнення та реалізації;

– вразливістю системи інформаційної безпеки, що впливає на ймовірність реалізації загрози;

– ризиками, що відображають передбачуваний збиток в результаті реалізації загрози інформаційній безпеці.

В даному випадку інформаційна безпека ідентифікується як стан інформації, інформаційних ресурсів та інформаційних систем при якому забезпечується захист інформації (даних) від витоку, крадіжки, втрат, несанкціонованого знищення, викривлення, модифікації (підробки), копіювання, блокування бази даних тощо. Тому захист інформації повинен включати комплекс правових, організаційних і технічних засобів та заходів, спрямованих на запобігання неправомірних дій з інформацією. Метою діяльності підприємства в сфері ІБ повинно бути забезпечення збалансованого і успішного виконання своїх функцій, досягнення сталого ведення бізнесу в умовах ризиків, що можуть привести до порушення конфіденційності, цілісності, доступності інформації, а також до порушення стійкості функціонування її мереж зв'язку та інформаційних систем.

Таким чином, деякі показники ТОВ «Пеймастер» мають позитивні тенденції та перебувають у рамках нормативних значень, але інші мають відверто негативні значення та тенденції розвитку, через те не можна однозначно стверджувати, що підприємство має стійке довгострокове фінансове становище та не буде мати проблем у перспективі, якщо керівництво не відреагує на відхилення від нормативів показників і не застосує превентивних заходів щодо покращення стану підприємства та недопущення настання кризи у майбутньому.

ТОВ має досить стабільне становище, в якому спостерігається тенденція до покращення своїх показників. В результаті аналітичних розрахунків видно, що інтегральна оцінка фінансового стану ТОВ «Пеймастер» за 2015 рік склала 70 балів, що відповідає II класу і дозволяє оцінити фінансовий стан компанії

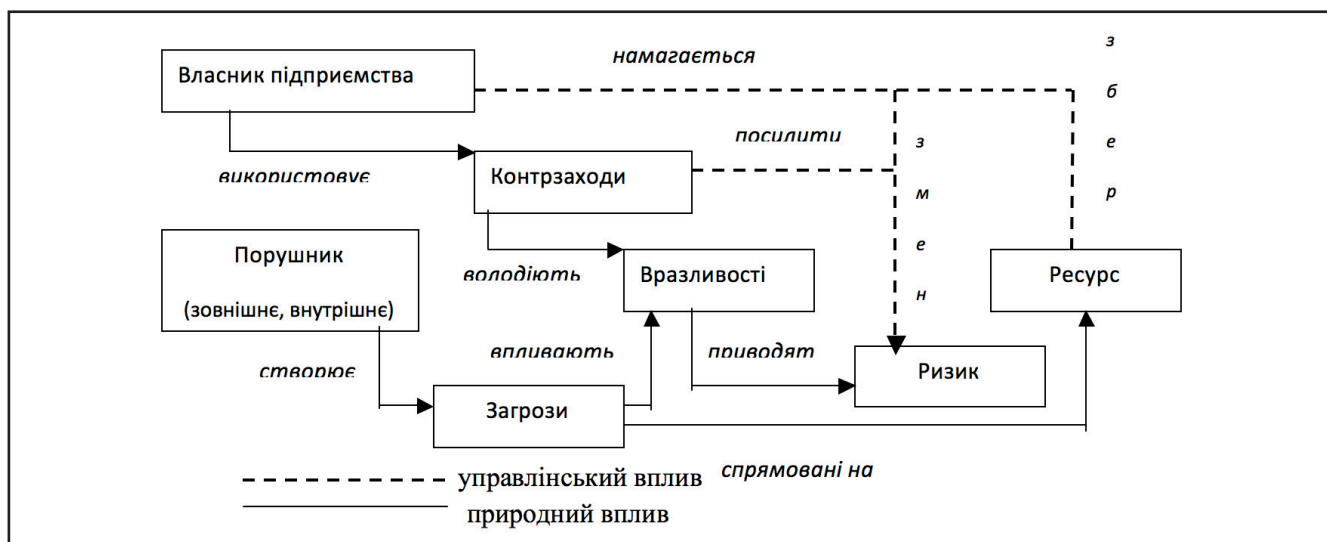


Рисунок 4. Система безпеки підприємства ТОВ «Пеймастер» в інформаційній сфері

вище нормального, що свідчить про високий рівень показників ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості. Кожного року рівень інформаційної безпеки ТОВ «Пеймастер» підвищується, що спричинено заходами по захисту інформації керівництвом товариства. Інформаційна безпека забезпечується створенням на підприємстві ефективної структури управління інформаційною безпекою. При цьому необхідно досягти погодженого застосування різноманітних та уніфікованих методів і механізмів забезпечення інформаційної безпеки в межах усіх процесів та інформаційних активів.

Для ефективної системи інформаційної безпеки підприємницької діяльності безумовно необхідно, щоб на ТОВ «Пеймастер» існував оновлений інформаційно-аналітичний підрозділ, що є складовою служби безпеки, функціями якого є захист будь-якої інформації організації, висвітлення обстановки всередині і поза межами підприємства, вчасно одержувати випереджальну інформацію про життєво важливі для підприємства процеси і знаходити засоби її оптимального використання.

Висновки

Для ефективної системи інформаційної безпеки підприємницької діяльності безумовно необхідно, щоб на ТОВ «Пеймастер» існував оновлений інформаційно-аналітичний підрозділ, що є складовою служби безпеки, функціями якого є захист будь-якої інформації організації, висвітлення обстановки всередині і поза межами підприємства, вчасно одержувати випереджальну інформацію про життєво важливі для підприємства процеси і знаходити засоби її оптимального використання. Метою аудиту фінансової безпеки ТОВ «Пеймастер» є правильність і своєчасність визначення загроз фінансовій безпеці, існуючих ризиків здійснення фінансової діяльності, чинників, що призвели до певного стану фінансової безпеки, можливостей підприємства щодо утримання фінансової безпеки на належному рівні, а також розроблення заходів щодо забезпечення фінансової безпеки ТОВ «Пеймастер».

Список використаних джерел

1. Аніловська Г.Я. Інформаційна безпека підприємства в умовах використання сучасних інформаційних технологій / Г.Я. Аніловська. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnliti/18_9/270_Anilowska_18_9.pdf
2. Баланда А.Л. Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності: стан та перспективи розвитку // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2011. – № 1 (37). – С. 3–8.
3. Богуш В. М. Інформаційна безпека держави / Богуш В. М., Юдін О. К. – К.: «МК-Прес», 2009. – 432 с.
4. Домарев В. В. Безопасность информационных технологий. Системный подход: – К.: ООО «ТИД «ДС», 2004. – 992 с.
5. Захаренко К. Категорія «інформаційної безпеки» у вітчизняному науковому дискурсі [Електронний ресурс] / К. Захаренко // Гуманітарний вісник державного вищого навчального закладу «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. С. Сковороди». Філософія. – 2015. – Вип. 37. – С. 106–117. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gvphrph_2015_37_15
6. Игнатьев, В. А. Информационная безопасность современного коммерческого предприятия [Текст] : монография / В. А. Игнатьев. – Старый Оскол : ООО «ТНТ», 2005. – 448 с.
7. Танцюра М.Ю. Проблемні аспекти визначення інформаційного аудиту / М.Ю. Танцюра // Молодая наука Крыма – 2007: материалы науч. конф. (Симферополь, 19 октября 2007 г.) / Национальная академия природоохранного и курортного строительства. – Симферополь, 2007. – С. 165–166.
8. Танцюра М.Ю. Система управління інформаційною безпекою підприємства / М.Ю. Танцюра // Развитие инновационной культуры общества: проблемы и перспективы: материалы науч.-практ. конф. (Симферополь, 2007 г.) / Крымский институт бизнеса. – Симферополь: «Азгол-Пресс», 2007. – С. 159–161.
9. Чуруброва С. М. Політика інформаційної безпеки в системах інформаційно-аналітичного забезпечення підтримки прийняття організаційних рішень [Електронний ресурс] / С. М. Чуруброва // Проблеми програмування. – 2016. – № 4. – С. 97–103.
10. Щербина, В. М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В. М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10. – С. 220–225.

М.В. ГРИГОРЦІВ,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій
О.М. ГЕРАСИМЕНКО,
Національний університет харчових технологій

Мотиваційна система на підприємствах харчової промисловості

Мотиваційна система на підприємствах харчової промисловості є одним з головних факторів їх економічного зростання. З розвитком новітніх технологій і автоматизації виробництва питання мотивації персоналу стають більш актуальними, оскільки людська праця втрачає свою цінність. Правильна модель мотиваційної системи повинна об'єднати керівника і робітників для досягнення мети і забезпечити працівників сприятливими умовами праці. Мотивація допоможе працівнику належно ставитися до роботи та усвідомити, що є основою для професійного і службового зростання.

Ключові слова: мотиваційна система, мотивація, персонал, продуктивність, підприємство.

М.В. ГРЫГОРЦИВ,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий
Е. Н. ГЕРАСИМЕНКО,
Национальный университет пищевых технологий

Мотивационная система на предприятиях пищевой промышленности

Мотивационная система на предприятиях пищевой промышленности является одним из главных факторов их экономического роста. С развитием новейших технологий и автоматизации производства вопросы мотивации персонала становятся более актуальными, потому что человеческий труд теряет свою ценность. Правильная модель мотивационной системы должна объединить руководителя и работников для достижения целей и обеспечить работников благоприятными условиями труда. Мотивация поможет работнику надлежащим образом относиться к работе и осознать, что является основой для профессионального и служебного роста.

Ключевые слова: мотивационная система, мотивация, персонал, продуктивность, предприятие.

М. HRYHORTSIV,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies
O. GERASYMENKO,
National University of Food Technologies

Motivational system in the food industry

Motivational system in the food industry is one of the main factors of economic growth. Motivation question becomes more actual with the development of new technologies and production automation because human labor is losing its value. The correct model of motivational systems should combine the manager and workers to achieve the objectives and ensure employees favorable conditions. Motivation will help the employee to work effectively and realize that the basis is for professional and career growth.

Keywords: motivation system, motivation, personnel, productivity, enterprise.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день мотивація дуже пов'язана з управлінням персоналу. В світі сучасних технологій і переходу на більш автоматизоване виробництво харчовим підприємствам важливо мати власну мотиваційну систему і вміти правильно стимулювати робітників до виконання завдань.

Поведінка людини завжди мотивована, тому вироблення ефективної мотиваційної системи (мотиваційного середовища, мотиваційного поля) сприятиме активній, ефективній і продуктивній діяльності персоналу для досягнення визначених завдань. На сьогоднішній день на підприємствах харчової промисловості є чіткий розподіл обов'язків по структурі персоналу, але об'єднання вищого керівництва зі звичайним праців-

никами може створити певну атмосферу довіри, тобто керівник прислухатиметься до ідей і пропозицій робітника, а робітник, в свою чергу, не боїтиметься висловлювати свої думки. Така система допоможе покращити як якісні так і кількісні показники підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Успіх кожного товаровиробника досягається за рахунок багатьох аспектів. Але головним завжди залишатиметься людська праця. Тому мотиваційна система для підприємства – це чи не найголовніший чинник досягнення цілей. Мотиваційна система та теоретичні аспекти мотиваційного механізму підприємств харчової промисловості зображені в усіх напрямках її прояву відображено в роботах вітчизняних та зарубіжних

вчених економістів: О.М. Анісімової, А.Г. Здравомислова, А.М. Колота, О.В. Кочеткова, О.В. Крушельницької, Л.Ю. Мельника, Д.П. Мельничука, Ю.В. Максимця, М.Й. Маліка, З.В. Мончак, Т.Л. Мостенської, В.В. Назаренко, Г.В. Осовської, В.В. Поєдинцевої, А.В. Черкасова та ін. [3,4].

Метою статті є дослідження та аналіз мотиваційної системи на підприємствах харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу. У ринкових відносинах, у дійсний час, система мотивації відіграє чи не найважливішу роль на підприємствах харчової промисловості, оскільки при виробництві продукції так чи інакше потрібне людське втручання. Як і будь-яка система вона повинна складатися з певних елементів: матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація. В свою чергу ці елементи включають безліч важелів, за допомогою яких підприємство може стимулювати працівника до роботи.

Основою мотивуючого процесу є заробітна плата. Шукаючи роботу, основним мотивуючим чинником та пріоритетом для людини є рівень запропонованої заробітної плати і гарантованість її виплати. Потенційному робітнику важливо, як його будуть стимулювати і чи зможе він не просто працювати заради заробітку, але і для задоволення, тобто так щоб він міг реалізувати свої організаторські та виконавчі здібності і проявити себе з кращої сторони.

З іншої сторони підприємство, яке шукає висококваліфікованих працівників і не хоче вкладати значні фінансові ресурси. При цьому часто враховуються досвід роботи та вік, хоча потрібно звертати увагу на знання, уміння, професійну майстерність, винахідливість, уміння ризикувати.

Іноді роботодавці не хочуть мати справу з жінками 25–30 років, оскільки в майбутньому вони можуть піти в декретну відпустку, а це будуть додаткові витрати для підприємства.

На підприємствах харчової промисловості мотиваційний процес стає все складнішим, оскільки всі працівники знаходяться під постійним контролем, часто вони є єдиними фахівцями в певному напрямку. Система потребує нових методів мотивації, які залежатимуть від економічної ситуації та соціальної політики кожного підприємства окремо. При цьому повинні враховуватися інтереси як підприємства так і робітника. Поєднавши всі ці елементи із зовнішнім середовищем підприємство зможе досягти поставлених цілей.

Іноді може бути, що підприємство зіштовхнулось з таким бар'єром як гранична якість, тобто кінцевий продукт не може бути досконалішим як на якісному рівні так і на кількісному. Всі технології використано, підвищення заробітної плати вичерпали себе на попередньому етапі. В такій ситуації ефективна діяльність

на підприємствах харчової промисловості можлива при наявності правильної і дієвої мотиваційної системи, тобто при бажанні працівників виконувати роботу. В такому випадку дієвими можуть бути і матеріальні і нематеріальні заохочення.

Мотивація може бути і позитивною, і негативною. Слід вміти розділяти і поєднувати матеріальне заохочення та нематеріальне. Працюючи для отримання винагородив процесі виробництва може вироблятися не якісна продукція. Кожен працівник сприймає по-різному, як його стимулюють. Тому слід враховувати психологічний фактор при розробленні такої системи. Часто керівники мотивують працівників за рахунок конкуренції між співробітниками. Але така мотивація може призвести до підступних вчинків з боку так званого «конкурента», тому слід обережно використовувати такий спосіб.

Прикладом поєднання протилежних елементів стимулювання може бути наступний: керівництво дає місяць на розробку нової упаковки для товару, а команда впералася за три тижні. В такому випадку працівники отримають і гроші за виконане завдання, і тиждень відпустки.

Система стимулів для кожної категорії працюючих пов'язується з участю в прибутках, просуванням по службі, наданням різних соціальних пільг тощо. Слід пам'ятати, що ефективність мотивації залежить від можливостей реалізації індивідуального підходу до формування системи винагород різних категорій працюючих [1].

Часто підприємства харчової промисловості розробляють стандартні положення мотивації, які начебто повинні діяти самі собою, не враховуючи особливостей окремих галузей і окремих підприємств. Система мотивації персоналу є дієвим інструментом управління тільки в тому випадку, якщо вона грамотно розроблена і правильно використовується на практиці для конкретного підприємства певної галузі. Існує практика проведення тренінгів з приводу правильного формування мотиваційної системи тієї чи іншої галузі або різних місцевостей (мається на увазі сільська і міська місцевості).

На підприємствах харчової промисловості за основу формування мотиваційної системи береться системний підхід. Все підприємство розглядається як ціла система, яка поділяється на підсистеми, чиї результати повинні задовольняти головні цілі через виконання поставлених задач саме цьому підрозділу. Головне, щоб підприємство заохочувало всіх працівників різних підрозділів. Адже, якщо одна ланка виконуватиме завдання вдало, а інша викликати затримки, це призведе до гальмування виробничого або збутового процесу.

Можлива така ситуація, коли важко зробити висновки про ефективність мотивування персоналу. Тому для вирішення такої проблеми використовується метод інтегрального оцінювання [3], де розраховуються показники, на основі яких робляться висновки, серед яких:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Показник ефективності вагомості витрат на оплату праці в сукупних ресурсах підприємства харчової промисловості (Еввопр), %:

$$\text{Еввопр} = \text{Фоп} / \text{ВР} * 100\%,$$

де Фоп – фонд оплати праці персоналу, тис. грн.;

ВР – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн..

2. Показник ефективності, що відображає заборгованість із заробітної плати працівникам (Еззп), %:

$$\text{Еззп} = \text{Чззп} / \text{Чсероб} * 100\%,$$

де Чззп – чисельність працівників, яким не виплачено заробітну плату, осіб;

Чсероб – середньооблікова чисельність працівників, осіб;

3. Показник, що відображає вагомість сукупних виплат (преміальних, заохочувальних, компенсаційних) у структурі витрат на оплату праці персоналу (Есвоп), %:

$$\text{Есвоп} = (\text{Впр} + \text{Вз} + \text{Вк}) / \text{Фпр} * 100\%,$$

де Впр, Вз, Вк – відповідно величина премій або винагород, заохочувальних виплат та компенсаційних виплат, тис. грн.;

Фпр – преміальний фонд, що формується з прибутку, тис. грн..

4. Показник ефективності публічного визнання працівників (Епв), %:

$$\text{Епв} = (\text{Чпз} / \text{Чсероб}) * 100\%,$$

де Чпз – кількість працівників, які були представлені до почесних звань, державних винагород, осіб.

5. Показник ефективності щодо визнання професійних заслуг (Епз), %:

$$\text{Епз} = (\text{Чпп} / \text{Чсероб}) * 100\%,$$

Чпп – чисельність працівників, які просунулись по службі в результаті визнання їх професійних заслуг, осіб.

6. Показник ефективності соціального забезпечення працівників (Есз), %:

$$\text{Есз} = (\text{Вмо} + \text{Взж} + \text{Всз}) / \text{Фсз} * 100\%,$$

де Вмо – кошти, які витрачені підприємством на медичне обслуговування працівників, тис. грн.;

Взж – кошти, витрачені підприємством на забезпечення працівників житлом, тис. грн.;

Всз – кошти, витрачені підприємством на соціальне забезпечення, тис. грн.;

Фсз – фонд, який виділяється на соціальне забезпечення працівників, тис. грн.

Треба зауважити, що на сьогоднішній день єдиний важіль для професійного спеціаліста це рівень заробітної плати. Проте це не завжди може стримати працівника, якщо психологічна атмосфера впливатиме негативно на стан людини. Найчастіше таке ставлення проявляється з боку керівництва. Вихід з такої ситуації – це створення ефективної мотиваційної системи, яка допоможе керівнику і працівнику діяти в одній команді. В подальшому це принесе резуль-

тати у вигляді прибутку для підприємства і, премії для працівника.

В сучасному світі оптимізація витрат на підприємствах харчової промисловості є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності продукції. Підприємство має приділити значну увагу нематеріальним заохоченням, оскільки заробітна плата та надбавки належать до витрат, а отже і до собівартості виробленої продукції.

Харчова промисловість завжди контролюється, тому вихідна продукція напряму залежить від роботи основного персоналу. Якщо керівник правильно мотивує, продукція виробляється якісно в повному обсязі і в поставлені строки [2].

Підприємства повинні завжди враховувати зовнішні фактори, які можуть вплинути на систему мотивації: економічна ситуація, державна політика, законодавча база та підприємства-конкуренти. Такі організації, в яких є власна мотиваційна система, також шукають кваліфікованих співробітників, яких можна просто переманити, запропонувавши кращі умови.

Можна запропонувати для підприємств харчової промисловості таке стимулювання як придбання програми безпеки на робочому місці. Це як страхування від нещасних випадків, які призведуть до позбавлення життя, інвалідності, хвороби тощо. Підприємство може співпрацювати зі страховими компаніями або самостійно сформувати страховий фонд компанії. В такому випадку працівник отримує додаткову мотивацію працювати саме на цьому підприємстві.

Також можна заохочувати робітників певними подарунками (годинники, ручки, техніка), які дадуть їм змогу відчувати свою значимість і повагу до себе. За кордоном існують випадки, коли працівникам дарували автомобілі, путівки на відпочинок вищого класу і навіть квартири. Можливо, наші підприємства ще не готові до таких значних витрат, але вони повинні прагнути до кращих стандартів і змінювати мотиваційну систему, використовуючи досвід зарубіжних країн.

Система мотивації може включати безкоштовне навчання молодих працівників. Такі навчання пов'язують з відпочинком, адже їх проводять у вигляді тренінгів, де працівник має можливість і отримати нові знання, і неформально поспілкуватися з іншим працівниками, що сприятиме відчуттю командного духу. Також можуть використовуватись курси підвищення кваліфікації, які в свою чергу можуть стати способом підвищення заробітної плати. На сьогоднішній день кваліфікація працівників і стаж роботи оцінюється за різними ставками заробітної плати.

Підприємства повинні враховувати, що для кращої роботи молодих спеціалістів, їм потрібна хороша і корисна практика. На етапі, коли майбутній працівник є

студентом, він знаходиться в роздумах с приводу місця роботи. І якщо підприємство зможе надати правильну і цікаву практику, це спрацює як мотивація та заохочення до роботи саме на цьому підприємстві. На останніх курсах для студентів це дуже доречно.

Підприємства харчової промисловості мають свої потужності по всіх містах України. Якщо запланувати екскурсію на завод в іншому місці, це не тільки зацікавить працівників, але і зміцнить командний дух, і може наштовхнути працівника на нові ідеї, вдосконалення застарілих норма, нормативів, технологій тощо. Також дуже дієвим елементом є корпоративи. Підприємство може організувати певні свята як на природі так і в будівлі. Така ситуація допоможе працівнику не боятися свого керівника, а, навпаки, побачити цікаву людину, якому можна розказати свої пропозиції.

Багато підприємств харчової промисловості мають власний земельний банк. Для того, щоб робітнику не важко було обробляти землю і для досягнення кращого результату, на балансі підприємства повинна бути сучасна техніка. Такі підприємства зазвичай знаходяться в сільських місцевостях. Якщо потужності дійсно великі і працює велика кількість робітників, правильно було б облаштувати поряд гуртожиток для іногородніх працівників та їх сімей, можливо школи, дитячий садок або запропонувати автобуси, які возили б дітей до місця навчання та працівників до місця роботи. Покращення інфраструктури також може спрацювати як мотиваційних важіль, але такий спосіб використовується, коли підприємство тільки починає свою діяльність і коли проект враховує такі фінансові витрати.

Такі досить дієві способи допоможуть досягти поставлених цілей на підприємствах харчової промисловості. Мотиваційну систему слід розглядати на будь-якому етапі життєвого циклу підприємства.

Висновок

В загальній системі управління підприємства харчової промисловості важливу роль посідає мотиваційна система, яка поєднує економічні, соціально-психологічні та адміністративні стимули. Підприємства харчової промислової досить автоматизовані, тому спонукання працівника до роботи є проблемним для керівництва. На сьогоднішній день мотивація персоналу не може бути дієвою без задоволення матеріального інтересу. Якщо підприємство не в змозі стимулювати матеріально, потрібно провести нематеріальну мотиваційну програму. Тому власна розроблена система на кожному підприємстві повинна задовольняти потреби та інтереси працівника і зацікавлювати їх досягати кращих результатів.

Список використаних джерел

1. Гавкалова Н.Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу : методологія та концепція формування : наукове видання / Н. Л. Гавкалова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
2. Греськін Т.С. Розвиток мотиваційного механізму як фактор підвищення продуктивності праці / Т.С. Греськін // Держава та регіони. – 2006. – № 2. – С. 69–71.
3. Кузьмін О.Є. Оцінювання використання мотиваційного потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, В.Б. Горбань // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8 (122). – С. 202–212.

Ю.І. КАНИВЕЦЬ,
студентка, Національний університет харчових технологій
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Формування та використання фінансових ресурсів підприємства

Потенційні можливості функціонування суб'єктів господарювання визначаються обсягом ресурсів, які ними контролюються та від володіння якими очікуються майбутні економічні вигоди. Найважливішими вважається забезпеченість фінансовими ресурсами, наявність яких свідчить про потенційну можливість забезпечити потребу в будь-якому іншому виді ресурсів. На жаль, в сучасних умовах господарювання підприємства мало уваги приділяють удосконаленню процесу формування та використання фінансових ресурсів. Тому дане питання є актуальним для кожного підприємства.

Стаття присвячена формуванню та використанню фінансових ресурсів підприємства. Розкрито економічний зміст фінансових ресурсів; охарактеризовано джерела формування фінансових ресурсів, виявлено чинники, які мають значний вплив на формування фінансових ресурсів, запропоновано шляхи та напрями удосконалення формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Ключові слова: фінансові ресурси, капітал, готова продукція, незавершене виробництво, заборгованість, витрати, прибуток, підприємство.

Ю.І. КАНИВЕЦ,
студентка, Национальный университет пищевых технологий
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Формирование и использование финансовых ресурсов предприятия

Потенциальные возможности функционирования субъектов хозяйствования определяются объемом ресурсов, которые ими контролируются и от владения которыми ожидаются будущие экономические выгоды. Важнейшими считается обеспеченность финансовыми ресурсами, наличие которых свидетельствует о потенциальной возможности обеспечить потребность в любом другом виде ресурсов. К сожалению, в современных условиях деятельности предприятия мало внимания уделяют совершенствованию процесса формирования и использования финансовых ресурсов. Поэтому данный вопрос является актуальным для каждого предприятия.

Статья посвящена формированию и использованию финансовых ресурсов предприятия. Раскрыто экономическое содержание финансовых ресурсов; охарактеризованы источники формирования финансовых ресурсов, выявлены факторы, которые оказывают значительное влияние на формирование финансовых ресурсов, предложены пути и направления усовершенствования формирования и использования финансовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, капитал, готовая продукция, незавершенное производство, задолженность, расходы, прибыль, предприятие.

Y. KANIVETS,
student, National University of Food Technologies
Y. LEVCHENKO,
Ph.D., Associate Professor, National University of Food Technologies

Formation and use of financial resources

Potential performance opportunities of business entities defined by amount of resources controlled by them and by the possession of future economic benefits which are expected. It is believed, that the most important is financial resources security, the presence of which indicates the potential opportunity to provide any other form of resources. Unfortunately, in modern conditions the company paid a little attention is to the improvement of the process of formation and use of financial resources. Therefore, this is a leading issue for each enterprise.

The article is devoted to optimizing the formation and use of financial resources. It solved the economic content of financial resources; describes sources of financial resources, identified factors that have significant influence on the financial resources and stages of their formation, the ways and directions of optimizing the formation and use of financial resources are proposed.

Keywords: financial resources, capital, finished goods, work in progress, debts, expenses, profit, enterprise.

Постановка проблеми. Для проведення ефективної господарської діяльності в ринковому середовищі підприємство повинно приділяти значну увагу формуванню та ефективному використанню фінансових ресурсів, оскільки їх склад та структура є головною умовою діяльності будь-якого підприємства. Політика формування фінансових ресурсів підприємства є визначальною характеристикою фінансового стану, аналіз якого проводять для виживання в умовах жорсткої конкурентної боротьби та запобігання банкрутству підприємства. Від даної політики залежить економічна діяльність підприємства в зовнішньому середовищі, його конкурентоздатність, потенціал в діловому співробітництві, ступінь гарантованості економічних інтересів у фінансових та інших відносинах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження формування та використання фінансових ресурсів підприємства зробили такі вітчизня-

ні та зарубіжні вчені: Бердар М.М., Біла О.Г., Грищенко Т.В., Данилов О.Д., Дмитренко Г.В., Кірейцев Г.Г., Ліго-ненко Л.О., Мельник Л.Г., Партин Г.О., Рибалко Н.О., Семенов А.Г., Стецюк П.А., Обухов Н.П. та інші. Науковцями розглянуто сутність поняття фінансові ресурси, їх класифікація, джерела формування та використання. Разом з тим, в економічній науковій та практичній літературі на сьогоднішній день не існує єдиної думки щодо трактування поняття «фінансові ресурси» та їх ролі у відтворювальному процесі. Багато визначень, що подаються в словниках та науковій літературі не повністю розкривають сутність даного поняття. Також не існує комплексної системи шляхів удосконалення формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Метою статті є дослідження теоретичних засад формування фінансових ресурсів як основи діяльності підприємства, визначення джерел залучення фінансових ресурсів, а також розробка комплексної

системи шляхів удосконалення формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Фінансові ресурси відіграють значну роль в системі основних економічних ресурсів, оскільки вони є необхідною умовою успішного функціонування будь-якого підприємства.

Існує ряд підходів до визначення сутності фінансових ресурсів серед вітчизняних та закордонних вчених:

- фінансові ресурси розглядаються, як сукупність усіх грошових коштів у фондовій та нефондовій формі, що знаходяться у розпорядженні підприємства;

- фінансові ресурси – це фонди грошових коштів з певним цільовим призначенням (тобто вони існують лише у фондовій формі та використовуються за цільовим призначенням);

- фінансовими ресурсами вважається лише певна частина з фінансового або грошового потоку підприємства.

Отже, на основі дослідження економічної сутності фінансових ресурсів визначено, що фінансові ресурси підприємства – це сукупність активів підприємства, які можуть бути сформовані із зовнішніх та внутрішніх джерел та знаходяться в розпорядженні підприємства на правах власності або тимчасового володіння. Вони використовуються для забезпечення безперервності функціонування підприємства та погашення фінансових зобов'язань. Таке визначення найбільш точно відображає економічну сутність фінансових ресурсів.

Формування і раціональне використання фінансових ресурсів відбувається в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства. У результаті цієї діяльності постійно відбуваються зміни в розмірах і структурі засобів, що залучаються з внутрішніх і зовнішніх джерел.

Проблеми формування фінансових ресурсів мають місце на кожному підприємстві. Оскільки в сучасних умовах підприємства недостатньо забезпечені фінансовими ресурсами через відсутність та недостатність відповідних джерел їх формування.

Основною метою формування фінансових ресурсів підприємства є задоволення власних фінансових потреб, які забезпечують його стійкий розвиток в майбутньому періоді. Також формування фінансових ресурсів з різних джерел дає можливість підприємству своєчасно інвестувати кошти у нове виробництво, забезпечувати у разі необхідності розширення і технічне переозброєння діючого, фінансувати наукові дослідження, розробки та їх впровадження тощо.

Можна виділити такі основні джерела формування фінансових ресурсів:

- статутний капітал, що формується під час створення підприємства та спрямовується на формування основних та оборотних засобів;

- кредитні ресурси, що являють собою форму зовнішнього фінансування підприємства. Кредитні ресурси на сьогоднішній день в умовах фінансової кризи є занадто дорогим задоволенням для підприємства, тому останнє поставлене в умови необхідності максимальної мобілізації внутрішніх джерел залучення фінансових ресурсів;

- дебіторська заборгованість є грошовими коштами за придбану покупцями продукцію, отримані послуги. В той же час, великий розмір дебіторської заборгованості є негативним явищем для підприємства, оскільки вона є ні чим іншим як грошовими коштами, що мають бути, але відсутні у розпорядженні підприємства. Таким чином, можливість їх використання у підприємства обмежена;

- фінансові резерви, розмір та періодичність сплати до яких визначається самим підприємством, а в деяких випадках й передбачено законодавством;

- нерозподілений прибуток – результат фінансової діяльності підприємства, що може бути спрямований на розширення виробництва, інвестований у основні засоби або розподілений між засновниками.

Формування фінансових ресурсів розпочинається в момент заснування підприємства, коли утворюється статутний капітал. Він показує розмір основних і оборотних коштів, інвестованих у процес виробництва. Надалі фінансові ресурси формуються головним чином за рахунок власних джерел (власних коштів): прибутку, амортизаційних відрахувань, позик. Поряд з ними джерелами фінансових ресурсів виступають: виручка від реалізації вибулого майна; різноманітні цільові надходження; виручка від вибуття оборотних коштів та ін. Значні фінансові ресурси можуть бути мобілізовані за знову утворюваними або реконструйованими підприємствами на фондовому ринку шляхом продажу цінних паперів певного підприємства [2, с. 34].

Для формування фінансових ресурсів підприємство може використовувати наступні джерела (рис. 1).

На формування та використання фінансових ресурсів підприємств впливають різноманітні чинники, які по відношенню до суб'єктів підприємницької діяльності доцільно поділяти на внутрішні (несистематичні), пов'язані безпосередньо з діяльністю окремого підприємства та зовнішні (систематичні), не пов'язані [5, с. 206–209].

До внутрішніх чинників можна віднести [3, с. 123–128]:

- рівень досконалості фінансової структури підприємства (деталізація фінансових завдань);

- якість організації управління фінансовими ресурсами;

- оптимізація потоків сировини або готової продукції з метою мінімізації запасів та відповідних витрат;

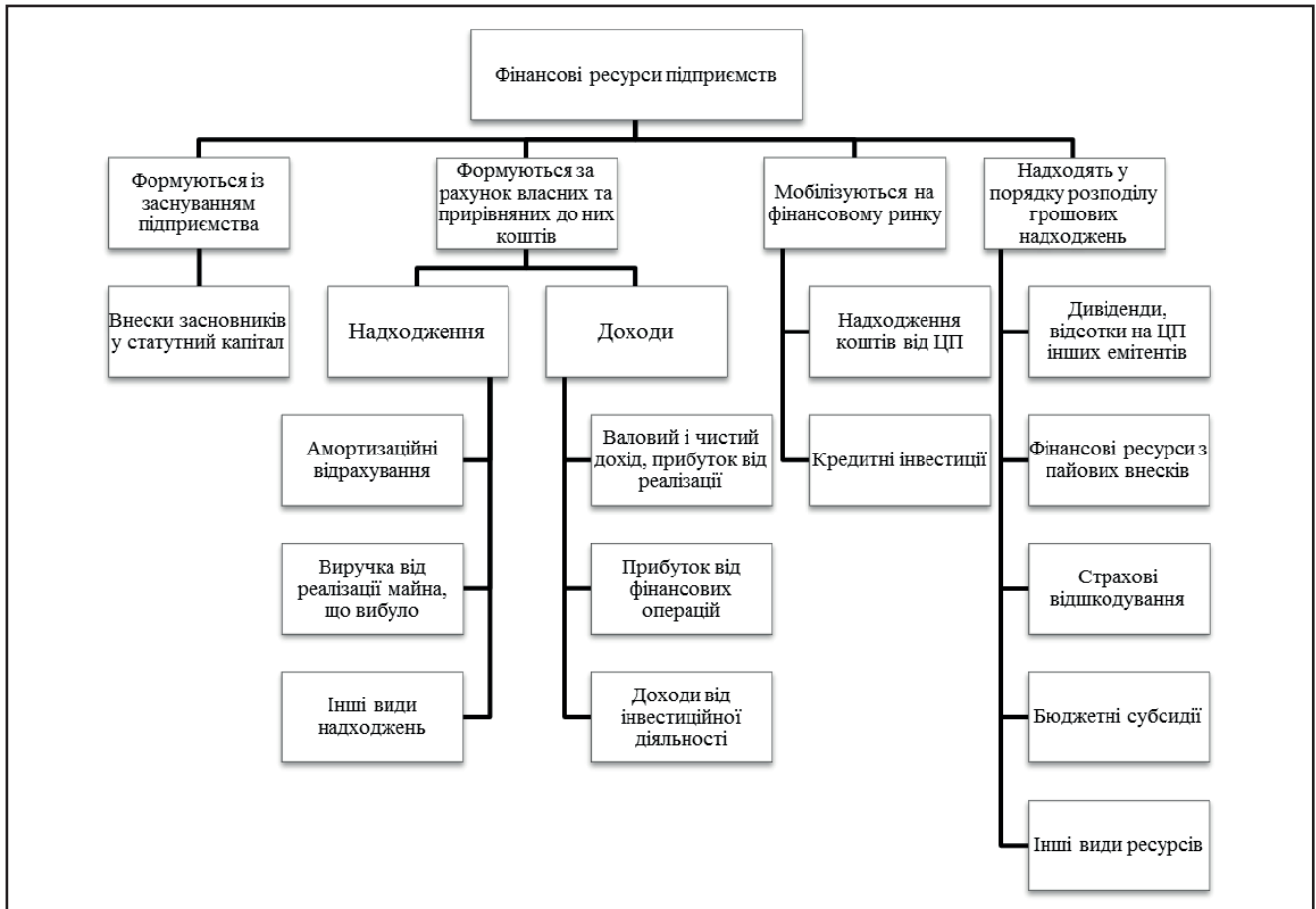


Рисунок 1. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства

- вироблення оптимальної структури виробничого циклу з метою забезпечення найбільшої віддачі обладнання, зниження впливу сезонності виробництва шляхом випуску альтернативних видів продукції;
- налагодження роботи з посередницькими організаціями, забезпечення зв'язку збутової стратегії із виробничою;
- позиціонування, вибір сегментів ринку згідно виробничих можливостей;
- визначення критеріїв цінової політики, позиціонування продукції в координатах «ціна – якість»;
- аналіз існуючого ринку продукції;
- якість фінансового, управлінського та податкового обліку;
- планування дистриб'юторської мережі, планування роботи з контрагентами та її узгодження з фінансовим планом підприємства;
- планування рекламної кампанії;
- здійснення цінової політики виходячи із витрат на виробництво, пошук шляхів їх зниження, аналіз цін конкурентів;
- аналіз структури витрат та шляхів її оптимізації;
- загальна оцінка ефективності функціонування виробництва та узгодження його із фінансовим планом підприємства;

- визначення критеріїв відповідності кваліфікації персоналу займаним посадам згідно організаційної структури, делегування повноважень, визначення межі відповідальності;

- характеристика персоналу згідно організаційної структури та фінансового плану підприємства.

До зовнішніх чинників слід відносити [3, с. 123–128]:

- інфляцію;
- зміну ціни на ресурси;
- зміну правового поля;
- стан розвитку фінансового ринку;
- стан економіки в цілому.

Усі вище перераховані чинники мають вплив на формування та використання фінансових ресурсів через регулювання структури та потужності різноманітних фінансових джерел.

У сучасних умовах господарювання формування фінансових ресурсів підприємства є досить складним процесом. Перед керівництвом постають проблеми вибору джерела фінансування, ефективного та цілеспрямованого використання коштів, своєчасного погашення зобов'язань підприємства тощо. Вирішення цих питань обумовлює необхідність планування потрібного обсягу фінансових ресурсів у перспективі, визначати оптимальне співвідношення власних та за-

лучених коштів, а також мінімізувати вартість їх залучення, тобто оцінювати вартість кожного джерела залучення і вибирати найвигідніше [7, с. 192].

Етапи формування фінансових ресурсів зображено на рисунку 2.

При залученні фінансових ресурсів використовуються наступні типи стратегій, які можуть мати внутрішню і зовнішню орієнтацію [1, с. 22]:

1. Використання власних коштів для розширення своєї ринкової ніші. Така стратегія використовується великими та вузькоспеціалізованими фірмами які працюють на нестійких ринках. Стратегія в цілому є малоприбутковою.

2. Об'єднання фінансових ресурсів середніх та великих підприємств для реалізації проектів захоплення нових ринків.

3. Використання всіх доступних джерел фінансування (позики, випуск акцій, створення консорціумів тощо) для формуванню та реалізації перспективних інноваційних програм малих та середніх підприємств наукоємних галузей. Стратегія є досить ризикованою, але високоприбутковою.

4. Залучення донорських коштів великих підприємств – споживачів продукції в рамках вертикальної інтеграції з ними.

5. Перехресне фінансування (підрозділи, які генерують фінансові кошти, діляться з тими, у кого їх не вистачає).

Одним із найважливіших критеріїв діяльності підприємства є оцінка ефективності використання фінансових ресурсів. Для цього підприємству необхідно розробити комплекс заходів за допомогою якого воно зможе оптимізувати формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Під оптимізацією фінансових ресурсів розуміють таке співвідношення використання власних і позикових коштів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства,

тобто максимізується його ринкова вартість [4, с. 76].

Базою для аналізу фінансової стійкості підприємства є одержуваний прибуток, тому при оптимізації фінансового стану підприємства необхідно прагнути, перш за все, забезпечити прибутковість його діяльності.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливу роль відіграє їх збалансованість і визначення оптимальної структури їх джерел.

Підприємство може використовувати власні, позикові та залучені джерела фінансування. У випадку коли фінансування спрямоване лише на використання власного капіталу, це, дає можливість підприємству забезпечити його фінансову стійкість, але в водночас обмежуються темпи його розвитку і не використовуються додаткові фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал. Більш високий фінансовий потенціал розвитку й ширші можливості приросту фінансової рентабельності діяльності має підприємство, яке використовує позичковий капітал. Використання залученого капіталу більшою мірою генерує фінансовий ризик, створює загрозу фінансовій безпеці й загрозу банкрутства, які зростають у міру збільшення частки позичкових коштів у загальній сумі використовуваного капіталу [6].

На даний час при виборі джерела фінансування виникає проблема вибору оптимального співвідношення власного і позикового капіталу. За сучасних умов у вітчизняній практиці існують різні думки щодо даного питання. Найпоширенішою є думка про те, що оптимально допустимим рівнем позикового капіталу є його рівність не більше ніж 50% від усієї кількості фінансових ресурсів. Важливо зазначити, що для кожного підприємства визначається свій оптимальний розмір фінансових ресурсів, який значною мірою залежить від результатів діяльності підприємства, його галузевої приналежності та форм власності.

Розвиток явища оптимізації спричиняє пошук нових видів фінансування, які б покращили структуру капіталу (фінансування з використанням привілейованих

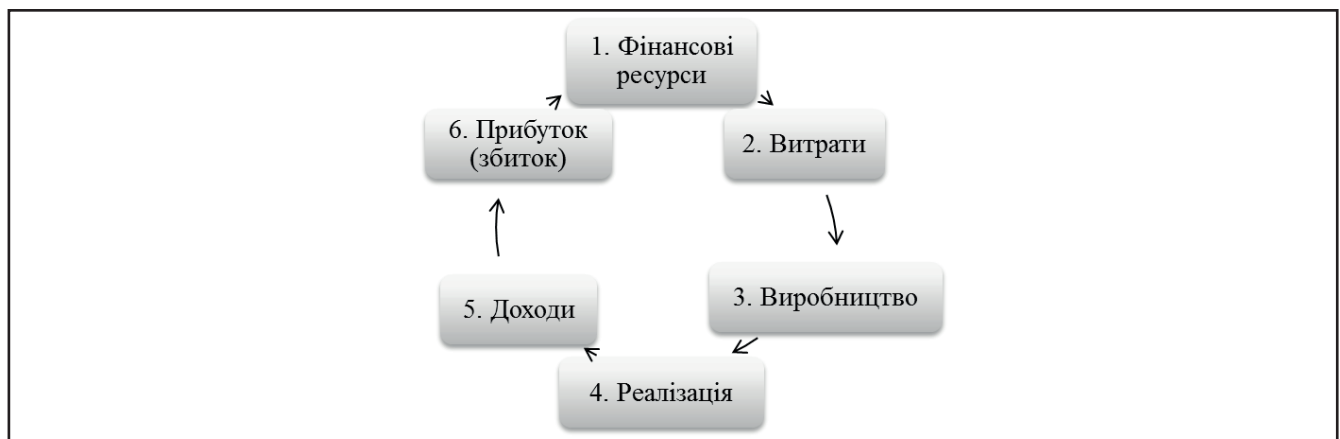


Рисунок 2. Етапи формування фінансових ресурсів підприємства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

акцій, використання венчурного капіталу, здійснення лізингових угод тощо).

Для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємство може використати наступні заходи:

1. Оптимізація структури капіталу підприємства, шляхом збільшення частки власного капіталу. Одним з головних напрямів, за допомогою яких можна цього досягнути є збільшення прибутків підприємства. Для цього йому необхідно:

- збільшити обсяги реалізації продукції (за рахунок розширення асортименту продукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності);

- знизити витрати по усіх напрямках діяльності:

- знизити витрати на матеріали і комплектуючі виробу: (раціоналізація закупок матеріалів і комплектуючих виробів (пошук альтернативних постачальників та зниження цін діючими постачальниками) та конструкторсько-технологічні заходи (зниження норм витрачання матеріалів і втрат у виробництві, заміна матеріалів і комплектуючих виробів на дешевші, оптимізація норм витрачання допоміжних матеріалів на технологічні і експлуатаційні потреби тощо);

- знизити транспортно-заготівельні витрати (застосування оптимальних контрактних умов поставки товарно-матеріальних цінностей);

- знизити трудові витрати (реструктуризація підрозділів і оптимізація чисельності, збільшення норм обслуговування і завантаження обладнання, удосконалення системи оплати праці, встановлення оптимального графіку роботи підприємства відповідно до затвердженого плану виробництва);

- знизити енерговитрати (оптимізація технологічних режимів роботи обладнання, впровадження енергозберігаючих технологій, запобігання втратам енергоносіїв у мережах);

- знизити адміністративні витрати шляхом оптимізації їх використання;

- виводити з експлуатації незадіяного обладнання, пристроїв, споруд, їх реалізація і здача в оренду;

- знизити витрати на обслуговування виробництва (заміна імпортних запчастин на вітчизняні, скорочення часу наладки і переналадки обладнання, закупівля деталей, що вийшли з ладу, замість закупівлі цілих вузлів);

- знизити інші витрати.

2. Підвищення оборотності запасів, що є в наявності підприємства. У сучасних умовах даний напрям є першочерговою задачею підприємств і його можна досягти шляхом: впровадження економічно обґрунтованих норм запасу, використанням прямих тривалих зв'язків, розширенням складської системи матеріально-технічного забезпечення, прискоренням науково-технічного прогресу та удосконаленням системи еко-

номічного стимулювання ощадливого використання сировинних і паливно-енергетичних ресурсів тощо.

3. Збільшення суми грошових коштів в касі та на розрахунковому рахунку.

4. Зменшення суми дебіторської заборгованості. Для підвищення ефективності керування дебіторською заборгованістю підприємству можна надавати більше знижок при передоплаті та вести безперервний моніторинг дебіторської заборгованості, вчасно виявляючи й усуваючи негативні тенденції.

5. Ефективніше здійснювати планування та прогнозування результатів діяльності.

6. Залучати додаткові кошти від іншої діяльності. Слід зазначити, що можна залучати кошти і за рахунок доходів, які отримуються від здачі в оренду приміщень, транспортних засобів, виконання різних робіт.

7. Стимулювати інноваційну діяльність на підприємстві.

Також для того, щоб підприємство отримувало більші прибутки необхідно, щоб його керівництво ефективніше управляло й використовувало фінансові ресурси, що є у його розпорядженні. Адже саме від цього і залежатиме розмір капіталу, який формується у результаті розподілу доходів за цільовими напрямками.

Щоб ефективно використовувати наявні фінансові ресурси підприємства, можна спробувати вийти на нові іноземні ринки, за рахунок введення в дію нового обладнання та розширення асортименту продукції і підвищення її якості.

Висновки

В процесі теоретичних досліджень формування та використання фінансових ресурсів підприємства встановлено, що для успішного функціонування будь-якого підприємства вирішальне значення має забезпечення його діяльності необхідним обсягом фінансових ресурсів, які дають можливість підприємству своєчасно інвестувати кошти в нове виробництво, забезпечувати розширення і технічне переозброєння діючого, фінансувати наукові дослідження, розробки та їх впровадження тощо. А удосконалення формування фінансових ресурсів підприємства потрібно розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позиції підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток.

Список використаних джерел

1. Безбородова Т. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств // Держава та регіони. – 2006. – № 5. – С. 21–23.

2. Буряк, П. Ю. Мобілізація фінансових ресурсів для активізації малого та середнього підприємництва // «Фінанси України» / П.Ю. Буряк. – К. : Фінанси – 2014 – № 12. – С. 33–38.

3. Буряк П. Ю. Формування і надання інформації про фінансові ресурси підприємства // *Фінанси України*. – 2006 – № 10 – С. 123 – 128.

4. Качура, А. Є. Модель формування оптимальної структури джерел фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств // А. Є. Качура / *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. – 2009. – № 1 – С. 74–81.

5. Крамаренко Г. О. *Фінансовий аналіз: навч. посіб.* – К. : ЦУЛ, 2010. – 392 с.

6. Савицька Г. В. *Аналіз господарської діяльності підприємства: підручник*. – 5-е вид., перероблене і доповнене – М. ИНФРА, 2009. – с. 536.

7. Шовкопляс Р. А. *Фінансові ресурси підприємства // Науково-технічний збірник*. – № 80. – 2008. – С. 192 –194.

V.O. KODLUBOVSKA,
студентка, Криворізький економічний інститут ДВНЗ
«Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
В.Д. МУСИЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ
«Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

Формування системи обліку основних засобів промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку

Розкрито проблеми та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств України в системі бухгалтерського обліку основних засобів. Проаналізовано інноваційну діяльність в Україні. Надано шляхи вирішення існуючих проблем та конкретні пропозиції.

Ключові слова: бухгалтерський облік, основні засоби, амортизація, інновації, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність.

V.A. KODLUBOVSKAYA,
студентка, Криворожский экономический институт ГВУЗ
«Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана»
В.Д. МУСИЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворожский экономический институт ГВУЗ
«Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана»

Формирование системы учета основных средств промышленных предприятий в условиях инновационного развития

Раскрыты проблемы и перспективы инновационного развития промышленных предприятий Украины в системе бухгалтерского учета основных средств. Проанализировано инновационную деятельность в Украине. Представлены способы решения существующих проблем и конкретные предложения.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, основные средства, амортизация, инновации, инновационное развитие, инновационная деятельность.

V. KODLUBOVSKA,
student of Kryvyi Rih Economic Institute
SHEI «Kyiv National Economics University named Vadym Hetman»
V. MUSIENKO,
Ph.D., associate professor of Kryvyi Rih Economic Institute
SHEI «Kyiv National Economics University named Vadym Hetman»

Formation of system of accounting of fixed assets of industrial enterprises in conditions of innovative development

Explained the problems and the perspectives of the innovative development at the Ukrainian industrial companies in the accounting system of fixed assets. Analyzed innovative activity in Ukraine. Presented the ways of deciding the existing problems and the specific solutions.

Keywords: accounting, fixed assets, depreciation, innovations, innovative development, innovative activity.

Постановка проблеми. Нині в Україні підприємства лише поступово починають приділяти свою увагу інноваційному розвитку, причиною чого став вибір вступу нашої країни до Європейського Союзу. Зрозуміло, що впливає низка вимог для тих підприємств, котрі хо-

чуть постачати свою продукцію на європейський ринок, основним завданням для них в даній ситуації буде зробити свої товари високоякісними, конкурентоздатними та відповідними міжнародним стандартам. Але, на жаль, є багато різних проблем з якими українські

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підприємства можуть зіштовхнутися, головною з яких є дефіцит грошових коштів. Так, для цілей експорту своєї продукції, основні засоби, такі як машини та обладнання, наприклад, треба буде повністю замінити або частково оновити, а для цього необхідні певні кошти. Також існує ряд проблем, що пов'язані з відображенням основних засобів у реєстрах бухгалтерського обліку. Тому дана тематика є досить актуальною, яку слід вирішувати та вносити певні пропозиції та корективи у систему бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми існуючої системи бухгалтерського обліку основних засобів досліджували такі вчені:

Степаненко Д.М., Кірсанова Т.О., Панасенко А.П., Власюк Г.В., Зиміна О.І., Замлинський В.А., Муріна Т.С., Петрова І.В., Шуліка Ю.О., Лищенко О.Г. та інших. Але, на нашу думку, саме формуванню системи обліку основних засобів промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку приділено не так багато уваги як до рушійної сили інноваційного процесу на підприємствах.

Мета статті. Визначення проблем та шляхів їх вирішення щодо формування системи обліку основних засобів промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Будь-яке промислове підприємство неможливо уявити без тих чи інших засобів праці, що необхідні для виготовлення продукції. У бухгал-

терському обліку такі засоби праці мають назву «основні засоби». Основним засобам притаманне поняття зносу або амортизації, так як впродовж їх використання вони поступово втрачають свої властивості та морально зношуються. Підприємствам необхідно приділяти цьому явищу увагу і впроваджувати інновації у своїй галузі.

Відповідно до статистичних даних Державної служби статистики України, питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації у 2015 році склала 15,2 % [2]. Цей показник є найвищим за останні сім років, що пояснюється зацікавленістю наших виробників у експорті своєї продукції. В той же час, якщо говорити про впровадження нових видів техніки або основних засобів, то кількість їх постійно коливається і немає чіткої динаміки до збільшення чи зменшення впроваджених найменувань. Причинами такого явища можуть бути: недостатня кількість коштів та підтримка держави; недосконала законодавча база, в даному випадку в розрізі основних засобів; низький рівень довіри інвесторів тощо.

Джерелами фінансування інноваційної діяльності можуть бути власні кошти підприємства, кошти державного бюджету, кошти іноземних інвесторів та інші джерела. Фінансування інновацій в Україні здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств. Розподіл джерел фінансування за 2009–2015 роки відображено на рис. 1.

Таблиця 1. Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджують інновації, %	Впроваджено нових видів техніки, найменувань
2009	10,7	641
2010	11,5	663
2011	12,8	897
2012	13,6	942
2013	13,6	809
2014	12,1	1314
2015	15,2	966

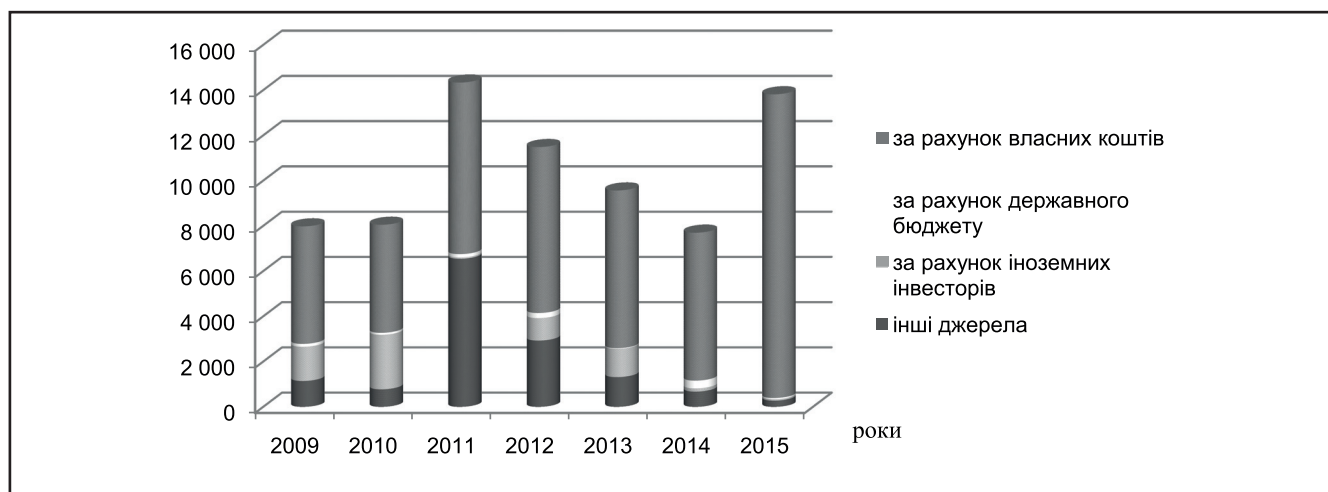


Рисунок 1. Розподіл джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні в 2009–2015 рр.

Згідно зі статистичними даними розподілу джерел фінансування фінансувалося приблизно більше ніж 70 % власних коштів підприємств, а у 2015 році ці інвестиції склали аж 97,2 % від загальної суми витрат або 13427 млн. грн. Підтримка інноваційного розвитку державою в порівнянні з іншими видами фінансування є мізерною: у 2015 році вона склала 0,39 % від загальної суми витрат, у 2014 році цей показник був більший і складав 4,47 % або 344,1 млн. грн.

Таким чином, основна проблема інноваційного розвитку – це низький рівень підтримки державою розвитку підприємств в цьому напрямі, а також низький рівень довіри іноземних інвесторів.

Тому ми вважаємо за доцільне розглянути які існують шляхи вирішення вищезазначених проблем у системі обліку основних засобів.

Завжди слід звертати увагу на ті країни, рівень яких є досить високим в порівнянні з Україною. Там, наприклад, широко застосовується прискорена амортизація устаткування як стимул для оновлення виробничих фондів. Так Белов В.Н. стверджує [1] « У США встановлено термін амортизації в 5 років для устаткування і приладів, використовуваних для НДДКР, з терміном служби більше 4 і менше 10 років. Крім того, при терміну списання устаткування в 5 років у перших 2 роки амортизувати дозволяється до 64 % його вартості».

А ось в Японії застосовують метод прискореної амортизації ті компанії в яких є енергозберігаюче устаткування. Воно сприяє ефективному використанню ресурсів підприємства. Застосовуються різні норми прискореної амортизації – від 10 до 50 %. Проте найбільш поширена ставка становить у середньому 15–18 % [1].

Дослідження Степаненка Д.М. [5] говорить про те, що Франція почала застосовувати метод прискореної амортизації ще в середині 50-их років ХХ століття. Раніше його використовували лише в деяких галузях, але нині його можуть використовувати усюди.

Тому відповідно до вищезазначеного прискорений метод амортизації являється, по суті, рушійною силою для технічного оновлення підприємства, так як, використовуючи цей метод, в перший час амортизаційні відрахування будуть збільшуватися, через це збільшиться вартість товарів, в свою чергу це призведе до зменшення прибутку та податку на прибуток, але, як результат, підприємство в своєму розпорядженні буде мати більше коштів для оновлення своїх основних засобів та придбання нових.

В Україні вибір того чи іншого методу амортизації суворо не регламентований і підприємство може обрати будь-який з існуючих самостійно, але через те, що немає чітких методичних рекомендацій щодо застосування інших методів окрім прямолінійного, бухгал-

тери й не використовують прискорений метод. Тому, ми вважаємо, що слід затвердити на законодавчому рівні чіткі методичні рекомендації використання прискореного методу на практиці.

Наступна інновація в системі бухгалтерського обліку основних засобів, яку можна запропонувати, пов'язана з незавершеним будівництвом.

Нехай, вартість незавершеного будівництва складе 10 000 у.о. Підприємство запрошує спеціалізовану та ліцензійовану оціночну фірму, яка може обчислити самостійно реальну ринкову вартість даної будівлі, що буде визначена не за фактичними витратами, які були понесені на її виробництво, а відповідно до ступеня її готовності та відповідності до нинішніх ринкових цін. Тоді вартість цієї будівлі в рази зростає, а значить й сумарна вартість активів. В плані бухгалтерських проведення: незавершене будівництво збирають по Дт субрахунка 151 «Капітальне будівництво». Якщо застосовувати такий метод відповідно до якого зростає вартість будівлі, то, можливо, було б зручніше створити окремий субрахунок на 10 синтетичному рахунку «Основні засоби» – 110 «Капітальне будівництво у еквіваленті». Розглянемо приклад пропозиції бухгалтерських проведення щодо зростання вартості будівлі у незавершеному будівництві заснований на принципах бухгалтерських проведення під час переоцінки основних засобів [5] у табл. 2.

Незавершене будівництво по своїй природі може бути абсолютно різним, наприклад, в підприємства А у будівлі немає вікон, а в підприємства Б наявний лише фундамент для споруди. Тому для підприємства А пропозиція застосування даного методу є більш вигідною, бо якщо незавершене будівництво буде оцінено за ступенем готовності і приведено до ринкової вартості можна стверджувати, що це є як готовий продукт або як готовий основний засіб. Зрозуміло, що підприємство не може його використовувати у власних цілях, так як воно не готово на всі 100 %, але є варіант його продажу за вищою ціною, або отримання кредиту банку під заставу будівлі. Чим вища вартість будівлі (відповідно вищий ступінь готовності), тим більшу суму кредиту зможе отримати підприємство. Цей кредит можна направити на інноваційний розвиток підприємства, закупивши, наприклад, ті ж самі основні засоби або на придбання абсолютно нової інноваційної технології виробництва. Після впровадження таких інновацій підприємство зможе конкурувати на міжнародному ринку, а отже й заробити набагато вищий прибуток ніж у часи без інновацій і, як результат, з легкістю погасить своє зобов'язання перед банком.

А ось, наприклад, Панасенко А.П. стверджує [3]: «Одним із проблемних питань залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через

Таблиця 2. Пропоновані бухгалтерські проведення

Зміст операції	Дт	Кт
1. Списано вартість незавершеного будівництва на рахунок основних засобів у зв'язку з при- веденням її до ринкової вартості нерухомості згідно з ступенем її готовності	110	151
2. Різницю між новою ринковою вартістю будівлі та сумою незавершеного будівництва списано на доходи підприємства.	110	746
3. Списано на фінансовий результат дохід підприємства від даної операції	746	79

Примітка. Дт – дебет, Кт – кредит

складність оцінки активів у майбутньому. Так, для техніки необхідно зробити прогноз на 5–10 років, для будівель – 40–50 років. При цьому фактично неможливо врахувати вплив на кінцеву вартість багатьох факторів, тому результат буде досить приблизним».

Тому, як результат, підприємства не визначають або прирівнюють до нуля ліквідаційну вартість, що є досить некоректним в даному випадку, так як амортизаційні витрати будуть рівні первісній вартості основних засобів.

Деякими вченими було запропоновано запровадити відповідний відсоток ліквідаційної вартості. При цьому передбачається, що такий відсоток розраховується для кожної групи активів і затверджується для галузі на державному рівні. Завдяки централізованим нормам усереднених відсотків ліквідаційної вартості основних засобів по групах для усіх підприємств визначення вартості, яка амортизується, матиме більш об'єктивний характер, зникнуть розбіжності у сумі ліквідаційної вартості одних і тих же активів, спроститься порядок її визначення, що приведе до підвищення якості облікової інформації [3]. Але такий варіант, на нашу думку, є досить сумнівним через існування інфляційних процесів, тому його слід вдосконалити з урахуванням даного фактору.

Наступною проблемою, яку визнає більшість фахівців є існування відмінностей між бухгалтерським та податковим обліком. Бухгалтеру в Україні потрібно вести одразу два обліки: як бухгалтерський, так й податковий. На жаль, для підприємства не існує вибору вести чи не вести податковий облік, так як він є обов'язковим та трудомістким. Якщо говорити про основні засоби, то амортизація даної статті в бухгалтерському та податковому обліках – це дві великі різниці. Це ускладнює процес ведення бухгалтерського обліку. Ведення податкового обліку потребує наявності висококваліфікованих спеціалістів, що знають податкове законодавство досконало. Крім того, дані спеціалісти повинні постійно оновлювати свої знання, так як законодавство дуже часто змінюється і треба вміти встигати за усіма нововведеннями.

Тому існує ще одна проблема, яку можна вирішити шляхом об'єднання бухгалтерського та податкового обліку, адже коли одна й та ж сама операція відображається зовсім по різному в двох обліках, то дуже важко спів ставити різні дані для розуміння реального стану

на певний момент часу. Це питання не лише пов'язане з амортизацією основних засобів. Тому якщо Україна бачить своє майбутнє в Європейському Союзі, то необхідно відходити від встановленого ведення обліку.

У бухгалтерському обліку амортизацію основних засобів починають нараховувати після введення їх в експлуатацію, а в податковому обліку – після здійснення витрат на придбання об'єктів, незалежно від того, введені вони в експлуатацію, чи ні. Крім того, в бухгалтерському обліку амортизація нараховується щомісяця, а в податковому – раз на квартал [6].

Отже, нині існує ряд проблем, що пов'язані з системою бухгалтерського обліку основних засобів і які мають певні шляхи вирішення. Основна мета – це затвердити на законодавчому рівні методичні рекомендації з обліку основних засобів та їх амортизації, які будуть дійсно реальною допомогою для бухгалтерів і зможуть зменшити трудомісткість працівників. Також слід об'єднати бухгалтерський та податковий облік, щоб створити комфортні умови для ведення бізнесу.

Висновки

Бухгалтерський облік має завжди коригуватися та змінюватися, так як час йде вперед і світ не стоїть на місці, з'являються нові завдання та новий попит. Бухгалтерський облік основних засобів не є виключенням з правил. Зміни в обліку цієї статті потрібно починати впроваджувати спочатку на законодавчому рівні. Також доцільним є запозичення досвіду у зарубіжних високо розвинутих країн з цього питання. Співробітництво з науковими інституціями теж може принести гарні ідеї та інновації для покращення системи бухгалтерського обліку не тільки основних засобів, а й обліку в цілому.

Список використаних джерел

1. Белов В. Н. К вопросу о российской инновационной политике. Зарубежный опыт / В. Н. Белов // Инновационная политика и инновационный бизнес в России : аналитический вестник. – № 5 (146). – М., 2001. – С. 16–27.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Панасенко А.П. Проблеми основних засобів у бухгалтерському обліку / А.П. Панасенко // Держава та регіони. – 2008. – №3. – С.407–410.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом МФУ від 27.04.2000 № 92.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

5. Степаненко Д. М. Методы реализации государственной инновационной политики в зарубежной практике /

Д.М. Степаненко // Вестник ДГТУ. – 2005. – Т. 5. – №2(24). – С. 238–245.

6. Кірсанова Т.О. Організація та пропозиції щодо вдосконалення обліку амортизації основних засобів / Т.О.Кірсанова, Т.І.Дмитренко // Вісник СумДу, серія «Економіка». – 2010. – №1. – С.64–68.

УДК 65.018

П.М. ДУДКО,

к.е.н., доцент кафедри підприємництва та бізнесу

Київський національний університет технологій та дизайну

Вплив тотального управління якістю (tqm) на бізнес процеси

Тотальне управління якістю – це філософія організації, яка заснована на прагненні до якості та практиці управління, що приводить до загального управління якістю. Звідси якість – це не те, що вам доводиться відслідковувати або додавати на якомусь етапі виробничого процесу, це сама сутність організації.

Для підвищення ефективності процесу тотального управління якістю, використовують 10 ключових управлінських практик. Ці практики можуть мати глибокий вплив як на малі, так і великі підприємства.

Щоб досягти кращих результатів, треба звернути увагу на дві області, які можуть надати можливість отримати корисний ефект від використання тотального управління якістю – це: участь працівника та бенчмаркінг.

Ключові слова: тотальне управління якістю, концепція, система, скорочення витрат, задоволення потреб споживача, зменшення дефектів, моральний дух, участь працівника, бенчмаркінг.

П.М. ДУДКО,

к.э.н., доцент кафедры предпринимательства и бизнеса

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Влияние тотального управления качеством (tqm) на бизнес процессы

Тотальное управление качеством – это философия организации, которая основана на стремлении к качеству и практике управления, которое приводит к общему управлению качеством. Отсюда качество – это не то, что вам придется отслеживать или добавлять на каком-то этапе производственного процесса, это сама сущность организации.

Для повышения эффективности процесса тотального управления качеством, используют 10 ключевых управленческих практик. Эти практики могут иметь глубокое воздействие как на малые, так и большие предприятия.

Чтобы достичь лучших результатов, надо обратить внимание на две области, которые могут предоставить возможность получить полный эффект от использования тотального управления качеством – это: участие работника и бенчмаркинг.

Ключевые слова: тотальное управление качеством, концепция, система, сокращение расходов, удовлетворение потребностей потребителя, уменьшения дефектов, моральный дух, участие работника, бенчмаркинг.

P. DUDKO,

Ph.D., assistant professor of entrepreneurship and business

Kyiv National University of Technology and Design

The impact of total quality management (tqm) in business processes

Total quality management – is the philosophy of organization, which is based on aspiring to quality and practice of management that results to general management by quality. Thus, quality – is not that you have to observe and add to a production process on some stage, it is an essence of organization.

To increase the efficiency of total quality management process, 10 key administrative practices are used. These practices can have deep influence both on small and large enterprises.

To achieve the best results, it is necessary to pay attention to two areas, which can give the possibility to get a complete effect from the use of total quality management – they are: participation of employee and benchmarking.

Key words: total quality management, conception, system, cost reduction, satisfaction of customer needs; defects reduction; morale spirit; employee participation; benchmarking.

Постановка проблеми. Тотальне управління якістю (Total Quality Management) – це філософія організації, яка заснована на прагненні до якості та практиці управління, що приводить до загального управління якістю. Звідси якість – це не те, що вам доводиться відслідковувати або додавати на якомусь етапі виробничого процесу, це сама сутність організації [1].

Тотальне управління якістю передбачає, що в створенні якісного продукту беруть участь всі співробітники фірми, а не тільки менеджери з якості або менеджери з надійності. Ця система сфокусована на людях і мета її – постійне підвищення ступеня задоволення споживачів при постійному зниженні реальних витрат.

Виклад основного матеріалу. Тотальне управління якістю – це концепція, що передбачає всебічне та добре скоординоване використання систем і методів управління якістю у всіх сферах діяльності від досліджень і розробок до післяпродажного обслуговування при участі керівництва та службовців усіх рівнів і при раціональному використанні технічних можливостей підприємства [2, с.164].

У тотальному управлінні якістю велика увага приділяється оволодінню політикою постійних змін та її адаптації, так як ці складові вважаються потужними важелями, в значній мірі впливають на успіх організації. Адаптація філософії TQM вимагає значних змін у структурі організації, робочих процесів, виконуваних в ній, і її культури. Для цього організації використовують самі різні підходи.

TQM являє собою певну сукупність процедур, організаційної структури, процесів і ресурсів, необхідних для повноцінного забезпечення якості. TQM включає в себе систему планування якості, систему оцінювання якості, систему поліпшення якості тощо (див. рис.) [5, с. 8].

TQC (Total Quality Control) – загальний контроль якості;

QPolicy – політика якості;

QPlanning – планування якості;

QI (Quality Improvement) – поліпшення якості;

QA (Quality Assurance) – забезпечення якості.

В межах цієї системи, кожен працівник компанії намагається покращити якість продукції, послуги і вну-

трішню культуру підприємства, щоб виробляти якісний набір бізнес-процесів, які задовольняють досвідченого споживача.

Зусилля TQM унікальне в тому, що воно вимагає високого рівня зобов'язання перед встановленою філософією, коли кожен член організації не лише знайомий з кінцевою метою, але і причетний до неї – самовідданість багатьох працівників досягається через їх матеріальне стимулювання.

Тотальне управління якістю може бути застосоване у будь-якій сфері бізнесу, наприклад:

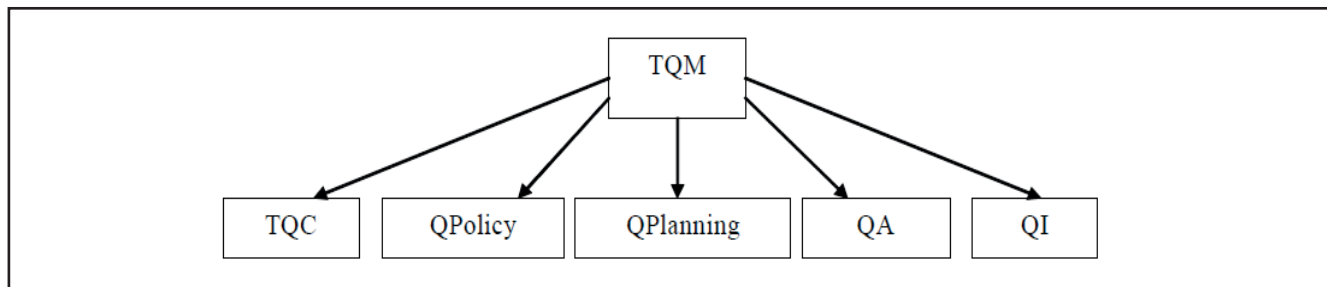
- обліку;
- сільському господарстві;
- фінансах;
- адмініструванні;
- виробництві;
- управлінні матеріалами;
- дослідженні та розвитку;
- збуту та маркетингу.

До переваг тотального управління якістю належать:

Скорочення витрат. Коли застосовувати послідовно через якийсь час, TQM може зменшити витрати підприємства, особливо в таких гілках підприємництва як: переробка, сільське господарство та зменшення прогнозованих витрат. Починаючи з того, що ці скорочення витрат повільно переходять до підсумкових доходів без будь-яких додаткових витрат, тому може відбутись приголомшливе зростання доходності.

Задоволення потреб споживача. Відколи підприємство має кращу продукцію та послуги і його взаємодія з клієнтами відносно безпомилкова, тому претензії споживача будуть меншими. Менші скарги, можливо, також означатимуть, що ресурси, які витрачаються на обслуговування замовників, можна скоротити. Високий рівень задоволення потреб замовника може також привести до збільшення частки ринку, оскільки існуючі клієнти діятимуть в інтересах компанії, заохочуючи додаткових замовників.

Зменшення дефектів. Тотальне управління якістю акцентує увагу на підвищення якості в межах процесу, замість огляду якості в процесі. Це не лише скорочує час,



Основні складові TQM

необхідний для усунення дефектів, але робить меншим необхідність у наймі додаткового персоналу з якості.

Моральний дух. Тривалий і випробуваний успіх TQM і, зокрема, безпосередня участь працівників у цьому успіху, може помітно покращити моральний дух працівників, що в свою чергу зменшує звільнення робітників і тому скорочує витрати з найму та навчання нового персоналу.

Проте, TQM вимагає значного навчального періоду для працівників, які в ньому задіяні. Відколи навчання може відволікти працівників від їх постійної роботи, це може фактично негативно відобразитись на витратах. Також, відколи загальне управління якістю прагне призводити до тривалих серій покрокових змін, це може викликати несприятливу та негативну реакцію у тих працівників, які віддають перевагу діючій системі і які відчувають, що можуть втратити через це роботу.

TQM працює краще за все в середовищі, де її міцно підтримує менеджмент компанії, тотальне управління якістю втілюють команди працівників і існує безперервне зосередження на процесі вдосконалення, який запобігає появі дефектів.

Вітчизняний та світовий досвід доводять, що в середньому на третій рік після впровадження систем тотального управління якістю підприємства досягають: збільшення реалізації продукції на 25–30 %, розширення ринку збуту на 10–11%, зменшення витрат на продукцію на 45–55% [4, с.77].

Для підвищення ефективності процесу тотального управління якістю, розглянемо 10 ключових управлінських практик, які можуть бути використані з метою підвищення культури тотального управління якістю організації, а також позитивно вплинути майже на кожен процес в її межах. До них відносяться:

- сприяйте безперервній тенденції покращення якості продукції та послуги;
- необхідно прибрати потребу в масових перевірках та інспекції як способі досягнення якості, перш за все шляхом «впровадження» якості в продукцію;
- необхідно зменшити число постачальників одного і того ж продукту шляхом відмови від послуг тих з них, хто не зміг статистично підтвердити його якість. Прагніть до того, щоб отримувати всі поставки даного компоненту тільки від одного виробника, на основі встановлення довготривалих відносин взаємної лояльності та довіри;
- з метою досягнення кращих результатів, прагніть до безперервної переоцінки процесів, які відносяться до планування, виробництва та надання послуг;
- проводьте на робочому місці навчання, щоб розвивати та зберігати цінний персонал, включаючи можливість для екстенсивної освіти та самовдосконалення для кожного працівника;

- зруйнують бар'єри між підрозділами, службами, відділеннями для створення кращого клімату у колективі, співпраці та вільного потоку ідей;

- відмовтеся від порожніх гасел і закликів, націлених на робітників;

- усуньте робочі інструкції та стандарти, які встановлюють довільні норми, квоти для працівників і кількісні завдання для керівників. Замініть їх підтримкою і допомогою з боку вищих керівників з тим, щоб досягти безперервних поліпшень з якості та продуктивності;

- усуньте бар'єри, які руйнують почуття гордості за свою працю. Це передбачає, крім усього іншого, відмову від щорічних атестацій і методів управління за цілями. І знову, обов'язки менеджерів, контролерів, майстрів мають бути перенесені з досягнення чисто кількісних показників на досягнення якості;

- зорієнтуйте кожного працівника в межах організації у напрямі досягнення трансформаційних цілей загального управління якістю.

Створення позитивної дії через дослідницьке та ефективне лідерство.

Вище згадані практики, які відносяться до загального управління якістю, можуть мати глибокий вплив як на малі, так і великі підприємства. Щоб досягти кращих результатів, треба звернути увагу на дві області, які можуть надати можливість отримати корисний ефект від використання тотального управління якістю – це: участь працівника та бенчмаркінг.

Бенчмаркінг – це постійне вивчення кращого в практиці конкурентів, порівняння компанії з створеної еталонної моделлю власного бізнесу. Бенчмаркінг дозволяє виявляти і використовувати у своєму бізнесі те, що інші роблять краще. Практика показує, що погляд на свою організацію крізь призму досвіду кращих світових компаній або лідерів галузі дає можливість знайти нові орієнтири для підвищення ефективності управління і вирішити прикладні питання.

Суть бенчмаркінгу можна позначити словами «розумні вчаться на чужих помилках». Максимально повна інформація про конкурентів, якщо такою вдалося оволодіти, цілком може стати основою для складання свого власного бізнес-плану.

Тому бенчмаркінг націлений на дві змінні:

- конкурентоспроможна собівартість;
- конкурентна диференціація продукту / послуги та їх ціна.

Використання бенчмаркінгу дозволяє підприємству сформувати власну команду внутрішніх консультантів, отримати досвід проведення організаційних змін і, таким чином, створити базу для подальшого вдосконалення організації та управління з опорою на власні сили [3].

Практика закликає до поглибленого вивчення конкурентів, що вважаються «кращими в класі» в межах їх ніші, і є

істотним компонентом в досягненні успішного впливу загального управління якістю на організацію. Повна мета – проаналізувати, як успішна організація діє відносно специфічного продукту або послуги, покращуючи та прагнучи перевершити його якість при першій – ліпшій можливості.

Друга область, на яку треба звернути увагу і яка є найбільш критичною – це участь працівника. Успішним зусиллям у напрямі встановлення цілей шляхом використання загального управління якістю вимагає робочу силу, яка є, як добре тренованою, так і залученою до дій з покращення процесу. Як згадано раніше, цей рівень участі часто зміцнюється через системи винагород та схвалення, підкреслюючи індивідуальні та командні здобутки, які мають відношення до цілей з якості.

Висновки

В доповнення до раніше сказаного, можна сказати, що безперервне навчання та тренування працівників додає стимулу до підвищення якості, покращуючи їх можливості в межах підприємства, поступово вселяючи в працівників культуру самовдосконалення, яка часто приводить до утримання важливих для організації працівників, які охоче відчують себе складовою частиною компанії.

В результаті, працівники більш готові взяти на себе додаткову відповідальність, спілкуватись між собою ефективніше, діяти творчо і бути частиною системи, яка безпосередньо пов'язана із задоволенням потреб споживача у загальному управлінні якістю.

Список використаних джерел

1. Dickenson R. P., Campbell DR, Azarov VN Quality management implementation in Russia strategies for change // International Journal of Quality & Reliability Management. 2000. Vol. 17. № 1; Кузнецов М. Ю. Загальне управління

якістю: навч. допомога. Тюмень: Вид-во Тюменського державного університету, 2009.

2. Зарубіжний досвід з управління якістю продукції: зб. наук. праць / наук. ред. Р.І. Лимачівський. – Кіровоград: КДТУ, 2002. – 388с.

3. Аренков І.А., Багієв Є.Г. Бенчмаркінг та маркетингові рішення. – СПб.: Изд-во СПбУЕФ, 1997. – 215 с.

4. Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць / наук. ред. І.К. Боднар. – Київ: ІТД, 2007. – Випуск 9 (76) – 188с.

5. Матвіїшин Є. Г. Методичні вказівки до вивчення модуля «Система управління якістю освіти вищих навчальних закладів» дисципліни «Державна політика і управління в освіті»: наук. – метод. Розробка / Є. Г. Матвіїшин, С. М. Ромашко. – К.: НАДУ, 2009. – 44 с.

Reference

1. Dickenson R. R., Campbell DR, Azarov VN Quality management implementation in Russia strategies for change // International Journal of Quality & Reliability Management. 2000. Vol. 17. № 1; Kuznetsov M. Yu. Zahalne upravlinnia yakistiu: navch. dopomoha. Tiumen: Vyd-vo Tiimenskoho derzhavnoho universytetu, 2009.

2. Zarubizhnyi dosvid z upravlinnia yakistiu produktsii: zb. nauk. prats / nauk. red. R.I. Lymachivskiy. – Kirovohrad: KDTU, 2002. – 388s.

3. Arenkov I.A., Bahyev Ye.H. Benchmarking ta marketynhovi rishennia. – SPb.: Yzd-vo SPbUEF, 1997. – 215 s.

4. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zb. nauk. prats / nauk. red. I.K. Bodnar. – Kyiv: ITD, 2007. – Vypusk 9 (76) – 188s.

5. Matviishyn Ye. H. Metodychni vkazivky do vyvchennia modulua «Systema upravlinnia yakistiu osvity vyshchikh navchalnykh zakladiv» dystsypliny «Derzhavna polityka i upravlinnia v osviti»: nauk. – metod. Rozrobka / Ye. H. Matviishyn, S. M. Romashko. – K.: NADU, 2009. – 44 s.

П.Т. КОЛІСНИЧЕНКО,

к.в.н., науковий співробітник Уманського державного педагогічного університету

Зарубіжний досвід регулювання економічної безпеки підприємств

В статті проаналізовано зарубіжний досвід регулювання економічної безпеки підприємств, виділено основні світові системи економічної безпеки та обґрунтовано їх специфіку, детально висвітлено основні тенденції їх розвитку, обґрунтовано напрями розвитку національної системи економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, підприємництво, зарубіжний досвід.

П.Т. КОЛЕСНИЧЕНКО,

к.э.н., научный сотрудник Уманского государственного педагогического университета

Зарубежный опыт регулирования экономической безопасности предприятий

В статье проанализирован зарубежный опыт регулирования экономической безопасности предприятий, выделены основные мировые системы экономической безопасности и обосновано их специфику, подробно освещены основные тенденции их развития, обоснованы направления развития национальной системы экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, предпринимательство, зарубежный опыт.

P. KOLISNICHENKO

PhD in Economics, Fellow Uman State Pedagogical University

Foreign experience of regulation of economic security companies

The article analyzes the foreign experience of regulation of economic security companies; the main global system of economic security and justify their specificity, highlighted the main trends of development, the directions of national economic security systems.

Keywords: economic security, enterprise, entrepreneurship, international experience.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день проблема економічної безпеки підприємства набула особливої актуальності, так як підприємствам доводиться функціонувати в умовах невизначеного та нестабільного ринкового середовища. Ця нестабільність вимагає від господарюючих суб'єктів постійної адаптації, пошуку нових і вдосконалення вже відомих засобів забезпечення економічної безпеки.

Важливість вивчення зарубіжного досвіду регулювання економічної безпеки підприємств зумовлена призупиненням темпів розвитку малого і середнього бізнесу, зниженням рівня платоспроможності населення, що не дозволяє покращити основні показники розвитку підприємств, досягти рівня розвинених держав, забезпечити належний та рівний доступ кожного громадянина до підприємницької діяльності.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що ефективність діяльності підприємства в ринковій економіці багато в чому обумовлена станом його економічної безпеки, особливо, в умовах нестабільності. Правильно організована система економічної безпеки дозволить підприємствам малого та середнього бізнесу протистояти як внутрішнім, так і зовнішнім загрозам ефективного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання забезпечення економічної безпеки стало достатньо популярним останнім часом, тому в науковій літературі широко представлені погляди науковців на цю проблематику, зокрема в працях О. Амоші, О. Барановського, І. Бланка,

З. Варналія, Т. Васильців [1], О. Власюка, В. Геєця, Б. Губського, О. Драган [2], В. Єдинак [3], Я. Жаліла, З. Живко [4], О. Захарова [5], Д. Зеркалова [6], Л. Кислової [7], В. Мунтіяна, О. Орлика [9], І. Отенко [10], О. Тимошенко, С. Шкарлета, М. Чумаченка та ін.

Однак, попри значну увагу до проблем економічної безпеки, недостатньо дослідженими залишаються питання її забезпечення та регулювання в різних країнах світу. Вивчення зарубіжного досвіду саме в такій площині дасть змогу виробити ефективну регулятивну державну політику у сфері забезпечення економічної безпеки підприємств. Отже, метою даної статті є вивчення теоретичних засад регулювання економічної безпеки підприємств в зарубіжних країнах.

Виклад основного матеріалу. Господарювання в умовах зростання динамічності ринку, глобалізації економіки, підвищення активності конкурентної боротьби ставить перед вітчизняними підприємствами малого та середнього бізнесу вимоги щодо оперативного захисту своїх економічних інтересів. Система економічної безпеки підприємства повинна бути одним з головних елементів стратегічного управління підприємством [10, с. 5].

Практика державного регулювання національної економіки розвинутих країн засвідчує, що найкращих результатів можна досягти за ринкових умов у поєднанні з ефективною регулятивною функцією держави [8, с. 22].

Дослідження закордонного досвіду свідчить, що в іноземних країнах щоразу нові вимоги з боку суспільства до забезпечення правопорядку впливають на організацію діяльності з забезпечення безпеки. Деякі розвинуті держави вже пройшли довгий шлях розбудови систем економічної безпеки, ніж Україна. Вони мають вже чітко визначені нормативно-правові основи для створення та діяльності систем безпеки підприємств.

Незважаючи на наявні позитивні тенденції розвитку підприємництва в Україні, мале підприємництво в даний час знаходиться в положенні вкрай нестійкої рівноваги з високим ступенем невизначеності найближчих перспектив свого розвитку. Ця нестійкість пояснюється суперечливістю ситуації, що склалася. З одного боку, малий бізнес має величезний потенціал, який дозволяє йому зробити рішучий ривок вперед, з іншого боку, на кожному кроці він стикається з перешкодами, які гасять ці внутрішні імпульси до зростання.

Поняття «економічна безпека малого підприємства» є похідним, однак ширшим, ніж «конкурентоспроможність», оскільки має розглядатися не статично на певний момент часу, а як здатність підприємства до відтворення та ефективного використання ресурсного потенціалу.

В економічно розвинених країнах світу все більша увага приділяється питанням розробки теоретико-прикладних засад розвитку малого та середнього підприємництва, формуванню сприятливого економіко-правового середовища для ведення підприємницької діяльності. Такі фактори вважаються ключовими при забезпеченні економічної безпеки підприємств мало-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

го та середнього бізнесу як головні чинники її підвищення. Питання, що стосуються забезпечення економічної безпеки підприємства, актуальні в тих країнах, які докорінно змінюють систему державного устрою та/чи перебувають у кризовому стані.

У розвинених країнах світу розробляються цільові стратегічні планові документи щодо зміцнення економічної безпеки підприємств, регіонів, галузей. У таких умовах суб'єкти підприємницької діяльності, виконуючи свою вагому соціальну та економічну місії у суспільстві, опиняються у ситуації належного рівня захищеності свого майна та інтересів від впливу чинників зовнішнього середовища. Тому, цей досвід становить значний інтерес як для розвитку системи безпеки вітчизняних суб'єктів господарювання, так і для безпеки національної економіки в цілому [10, с.30].

Концепція економічної безпеки є однією з найпопулярніших у межах сучасної економічної думки в країнах, що розвиваються. Але ця концепція вже давно відома і широко вивчається в західних країнах. Відтак, з часів Великої депресії, коли був створений Комітет з економічної безпеки в Сполучених Штатах Америки, економічна безпека є традиційним та широковідомим поняттям. Зміст цього поняття визначається для суб'єктів господарювання та домогосподарств як «такий стан, за яким наявне стабільне джерело фінансових надходжень, що дозволяє підтримувати достатній рівень функціонування в даний час і в найближчому майбутньому».

У світі існують дуже різні системи й моделі економічної безпеки. Характеристику та особливості світових систем та моделей економічної безпеки наведено в таблиці.

Економічна безпека США розглядається як невід'ємна і найважливіша зі структурних складових національної безпеки в Стратегії національної безпеки країни та реалізується в законах стосовно окремих аспектів її забезпечення, зокрема:

- загальні питання економічної безпеки зосереджені в законі про економічну безпеку (The Economic Security Act of 1996);

- підвищення ефективності національної освіти й науки відображені в законі про освіту для економічної безпеки (The Education for Economic Security Act of 1999);

- питання податкового регулювання, пріоритетів економічного розвитку, митного протекціонізму – у законі про економічну безпеку та відтворення (The Economic Security & Recovery Act of 2001);

- питання ринку праці, боротьби з безробіттям, економічного захисту населення – у законі про створення робочих місць і економічну безпеку (Job Creation and Economic Security Act of 2002) та ін.

Національні інтереси за рівнем важливості для країни поділяють на три категорії: життєво важливі інтереси; важливі інтереси; гуманітарні та інші інтереси.

Економічні інтереси входять до складу першої категорії важливості національних інтересів США, забезпечення яких є безумовним пріоритетом політики національної безпеки і до яких належать економічний добробут суспільства й захист життєво важливих державних інфраструктур [3, с. 52].

Досвід розв'язання проблем економічної безпеки за всіма її складовими, що накопичений США, використовують за взірцем більшість держав, що підштовхує їх

Характеристика та особливості зарубіжних систем та моделей економічної безпеки

Назва моделі або системи	Загальна характеристика
Американська	Орієнтована на поєднання зовнішньої та внутрішньої безпеки; регулюється розвинутою законодавчою базою.
Німецька	Ключова увага відводиться забезпеченню системі соціального захисту; економічна безпека підприємств регулюється державою.
Японська	Характеризується акцентом на внутрішню соціальну безпеку, стимулювання роботи персоналу.
Китайська	Характеризується найконцентрованішим виразом систем безпеки держав, що здійснюють будівництво соціалістичного суспільства.
Європейсько-кейнсіанська модель	Розвинена законодавчо-нормативна база, відповідальність і чітке розмежування компетенції органів державної влади, наявність на кожному етапі розвитку законодавчо затвердженої програми економічних пріоритетів, наявність спеціальних державних служб контролю.
Шведська	Характерними рисами є: забезпечення соціального складника економічної безпеки за рахунок соціальних виплат, регулювання відносин зайнятості, політики доходів населення та рівня життя
Індійська	Характерною ознакою є підприємницька самостійність, відсутність державного регулювання.
Новостворених держав чи таких, які здійснюють докорінну зміну системи господарювання	Формуються на поєднанні заходів забезпечення економічної стабільності, державного регулювання, існуючою та перспективною високою рентабельністю підприємств.

Джерело: складено та систематизовано автором на основі: 1; 2; 4; 6; 8; 9; 10

до розроблення та впровадження власних схожих концепцій і стратегій національної безпеки, орієнтованих на надійний захист національних економічних інтересів.

Німецька модель економічної безпеки підприємств передбачає здійснення дій, спрямованих на усунення перешкод повноцінної ринкової конкуренції, стимулювання малого бізнесу та зайнятості і, за рахунок високого рівня конкурентоспроможності критичної маси суб'єктів господарської діяльності, формування високого рівня економічної безпеки підприємств, регіонів та держави. Особливістю Німецької моделі є те, що соціальна складова економічної безпеки гарантується державою.

Німеччина разом з іншими країнами ЄС складає найбільшу конкуренцію США та Японії у сфері нарощування НДДКР для підвищення рівня захищеності власних підприємств та країни в цілому [11, с. 41].

Проблеми регулювання економічної безпеки в Японії вирішуються по-іншому ніж в США, Німеччині та інших країнах. Для забезпечення безпеки ця країна не використовує приклади інших країн, а, відштовхуючись від власних досягнень, особливостей, розробляє свою стратегію забезпечення економічної безпеки підприємств, яка не відокремлюється в окрему категорію, а розглядається як частина національної безпеки.

Основою національної безпеки є протистояння зовнішнім загрозам. Економічною складовою забезпечення національної безпеки та економічної безпеки кожного підприємства є: забезпечення ефективного функціонування національної економіки, підвищення конкурентоспроможності національних підприємств за рахунок збільшення експорту та ефективності праці, розвиток зв'язків з країнами, які є важливі для забезпечення безпеки національної економіки та її розвитку.

Високого рівня економічної безпеки японські підприємства досягають за рахунок гнучкості, відсутності жорстких правил щодо діяльності, де заохочується ініціативність з боку працівників всіх рівнів, а також за рахунок адаптивності до кожної конкретної ситуації.

Особливістю Китайської системи забезпечення соціально-економічної безпеки підприємства, перш за все, є жорсткість у залученні та використанні іноземних інвестицій, особливо це стосується підприємств, які працюють у сфері цивільної авіації, банківській, страховій, оборонної та гірничорудної промисловості, залізничного транспорту. Перевага віддається використанню власних коштів, або коштів держави, а іноземні інвестиції намагаються зводити до мінімуму.

У Франції питання забезпечення національної економічної безпеки розглядаються в рамках концепції національної оборони, тому замість терміна «економічна безпека» використовується термін «економічна оборона». Основи концепції економічної безпеки були закладені наприкінці 1950-х років із прийняттям за-

кону з питань організації національної оборони. Головною особливістю французької стратегії економічної безпеки став розгляд національних підприємств як ключового об'єкта економічної безпеки країни.

У зв'язку зі зростаючою економічною залежністю країни й посиленням інтеграції у Європу, в другій половині 1990-х років в країні виникла необхідність розробити ряд заходів по підвищенню економічної безпеки підприємств та країни в цілому. Внаслідок цього були розроблені три напрями забезпечення економічної безпеки, зокрема: захист матеріальних та нематеріальних активів підприємств; проведення постійного моніторингу національних та іноземних конкурентів та вплив на зони, в яких підприємства поступаються конкурентам; запобігання настанню економічної кризи силами держави та спеціалістами підприємств та подолання загроз, викликаних недостатньою та несвоєчасною інформацією, необхідною для прийняття важливих управлінських рішень [11, с.151].

Для підтримки національних підприємств та підвищенню їхньої економічної безпеки у Франції була створена дворівнева система. На першому рівні при Міністерствах знаходиться управління з підтримки соціально-економічної безпеки підприємств. Головними обов'язками даного управління є збір, обробка та надання підприємствам своєчасної та актуальної інформації про загрози та захист підприємств. На другому рівні здійснюється робота із підтримки соціально-економічної безпеки підприємств, яка проводиться за допомогою управління, що було створене на базі казначейства та з залученням митних служб.

Дуже схожими у сфері забезпечення економічної безпеки підприємств є підходи Англії, Італії та Іспанії. Ці країни мають сильну та ефективну систему забезпечення економічної безпеки підприємств, основою якої є розвинута законодавча база [4, с.38].

У цих країнах створено ефективну систему забезпечення національної економічної безпеки. Її основу становлять розвинена законодавчо-нормативна база, відповідальність і чітке розмежування компетенції органів державної влади, наявність на кожному етапі розвитку законодавчо затвердженої програми економічних пріоритетів, наявність спеціальних державних служб контролю.

Отже, європейсько-кейнсіанська модель (характерна для Англії, Франції, Італії, Іспанії, Австрії) передбачає забезпечення належного рівня економічної безпеки за рахунок значного посилення ролі державного сектора в економіці, через який забезпечується раціональний розподіл господарських ресурсів з одночасним контролем непередбачуваного впливу приватних економічних інтересів.

Шведська модель базується на пріоритеті забезпечення соціального складника економічної безпеки за рахунок

соціальних виплат, регулювання відносин зайнятості, політики доходів населення та рівня життя [7, с.78].

В Індії поняття економічної безпеки підприємства ототожнюється з економічною самостійністю, заснованою на принципі покладання на власні сили. У міру переходу від імпортозамінної індустріалізації до більш широкої участі в міжнародному поділі праці, центр ваги економічної безпеки зміщується від самозабезпечення стратегічно важливими товарами й торгово-інвестиційного протекціонізму до безперешкодного доступу індійських товарів і послуг на зовнішні ринки, формування експортної спеціалізації, залучення приватних інвестицій тільки на комерційній основі [2, с.26].

Моделі економічної безпеки новостворених держав чи таких, які здійснюють докорінну зміну системи господарювання (Росія, Білорусь), формуються на поєднанні заходів забезпечення економічної стабільності, керованості та «дозованого» економічного ризику у сферах господарювання, вони характеризуються існуючою та перспективною високою рентабельністю. Усвідомлення базових конфігурацій, мети, завдань та очікуваних результатів за такої економічної моделі має бути визнаним органами державного управління всіх рівнів. Причому метою державного регулювання за такої моделі є раціональне використання обмежених господарських ресурсів, створення умов для розвитку інноваційних проєктів, реалізації виробничого потенціалу з максимальною результативністю у мінімальні терміни [1, с. 45].

Отже, проаналізувавши сучасні особливості впровадження моделі економічної безпеки у розвинутих країнах світу, можна екстраполювати цей досвід на українські економічні реалії. Для України на сьогодні важливим є розвиток малого і середнього бізнесу. В країні необхідно створити умови для поширення бізнесу й торгівлі, держава не повинна втручатися у розвиток підприємницького середовища, а лише регулювати та стимулювати вкладання внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Впровадження спрощеної, прозорої та обґрунтованої системи оподаткування буде сприяти розвитку малого та середнього бізнесу. Соціальна та фінансово-економічна стабільність, відсутність корупції, високий рівень економічної свободи, макроекономічного управління та конкурентоспроможності, є основним орієнтиром при трансформації економічної моделі України, яка прагне інтегруватися до європейської спільноти.

Висновки

Отже, провівши аналіз зарубіжного досвіду регулювання економічної безпеки підприємств, можна зробити висновок, що деякі країни мають певні специфічні засоби досягнення економічної безпеки підприємств. Так, підприємства США та Німеччини для підтримки власної безпеки, окрім власних відділів безпеки, використовують

державні та суспільні правоохоронні органи; а особливість японського підходу полягає у політиці, що стосується персоналу, де співробітники працюють на благо компанії, а компанії, натомість, надають багато пільг та заохочень своїм співробітникам; економічна безпека підприємництва Китаю характеризується найконцентрованішим виразом систем безпеки держав, що здійснюють будівництво соціалістичного суспільства; європейсько-кейнсіанська модель характеризується посиленням ролі державного сектора; Шведська модель базується на пріоритеті забезпечення соціального складника економічної безпеки; індійська економічна безпека підприємств характеризується економічною самостійністю. Моделі економічної безпеки новостворених держав чи таких, які здійснюють докорінну зміну системи господарювання, ґрунтуються на забезпеченні економічної стабільності, керованості та «дозованого» економічного ризику у сферах господарювання.

Таким чином, міжнародний досвід показує, що найефективнішими інструментами забезпечення економічної безпеки підприємств є створення ефективної законодавчої бази, здійснення постійних профілактик загроз, проведення політики ефективного використання персоналу, постійно мотивуючи, оцінюючи та контролюючи, використовуючи можливості кожного співробітника, а також потенціалу колективу в цілому, використовуючи інновації для підтримки своїх позицій.

Список використаних джерел

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
2. Драган О. І. Соціально-економічна безпека [Електронний ресурс]: конспект лекцій для студентів / О.І. Драган. – К.: НУХТ, 2013. – 114 с.
3. Єдинак, В. Ю. «Світовий досвід розв'язання проблеми забезпечення економічної безпеки.» Держава та регіони, Серія: Економіка та підприємництво, 2009. – с. 51–54.
4. Живко З.Б. Соціально-економічна безпека: практикум / З.Б. Живко, М.Л. Керницька, В.І. Франчук. – Львів: Ліга-Прес, 2009. – 136 с.
5. Захаров О.І. Комплексність економічної безпеки підприємства та впливи зовнішнього середовища / О.І. Захаров // Ефективність управління в процесі реформування: макро та мікро- економічний аспекти: колективна монографія / за наук. ред. проф. І.Ф. Радіонової. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 364 с.
6. Зеркалов Д.В. Экономическая безопасность: монография / Д.В. Зеркалов. – К.: Основа, 2011. – 587 с.
7. Кислова Л.А. Особливості формування моделі економічної безпеки країни / Л.А.Кислова // Вісник приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки, 2014. – Вип. 27 – С.73–80.

8. Михасюк І., Державне регулювання економіки / А. Мельник, М. Крупка, З. Залога; за ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АН вищої школи України І. Михасюка. – ЛНУ ім. І. Франка. – К.:Атіка, Ельга-Н, 2000. – 592 с.

9. Орлик О. В. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення / О. В. Орлик // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: [колективна монографія у 2т.]. – Дніпропетровськ: «ФОРМ Дробязко С.І.», 2014. – Т. 2. – С. 176–182.

10. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 262 с.

11. Світова економіка: підручник / А.С. Філіпенко та ін. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.

12. Соскін І.О. Трансформація інтегративної економічної моделі України в контексті швейцарського досвіду / І.О. Соскін // Збірник наукових праць «Формування ринкових відносин в Україні». – 2011. – №6 (121). – С. 182–189.

А.В. КАЛИНИЧ,

студент Київський національний університет технологій та дизайну,

І.О. ТАРАСЕНКО,

д. е. н., професор Київський національний університет технологій та дизайну

Особливості управління фінансовою безпекою підприємства

Досліджено теоретичні підходи до визначення поняття фінансової безпеки підприємства, особливості методичного забезпечення системи управління фінансовою безпекою підприємства.

Ключові слова: управління, фінансова безпека, методичне забезпечення системи управління фінансовою безпекою.

А.В. КАЛИНИЧ,

студент Киевский национальный университет технологий и дизайна

И.А. ТАРАСЕНКО

д. э. н., профессор Киевский национальный университет технологий и дизайна

Особенности управления финансовой безопасностью предприятия

Исследованы теоретические подходы к определению понятия экономической безопасности предприятия, особенности методического обеспечения системы управления финансовой безопасностью предприятия.

Ключевые слова: управление, финансовая безопасность, методическое обеспечение системы управления финансовой безопасностью.

A. KALYNYCH,

student of Kyiv National University of Technology and Design

I. TARASENKO,

Doctor of Economics, professor of Kyiv National University of Technology and Design

Features of financial security companies

Theoretical approaches to the definition of economic security, particularly methodical maintenance of financial enterprise security management system.

Keywords: management, financial security, methodical provision of financial security management system.

Постановка проблеми. Фінансово-економічну безпеку підприємства слід розглядати як такий стан системи регулювання, а також рівень розвитку підприємства в державі (регіоні), за якого дотримуються гарантії захищеності життєво важливих інтересів окремо взятих суб'єктів підприємницької діяльності та підприємства загалом від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дане питання висвітлюють у працях такі вчені: Вергун А. М., Вишнівська Б., Войнаренко М., Ермошенко, М.М., Заїнчковський А. О., Картузов Є. П., Кириченко О.А., Коваленко Д. І., Малик О. В., Микитюк П. П., Мороз О. В., Нижник О. В.

Сучасні умови господарювання вимагають підвищення ефективності управління фінансовою та економічною діяльністю підприємств. На сьогодні особливо гостро стоїть проблема необхідності зміни підходів до дослідження фінансово-економічної безпеки, що пояснюється якісними та кількісними змінами, які відбуваються як у локальному, так і глобальному середовищі.

Мета статті. Вивчення класичних та сучасних підходів до організації системи фінансової безпеки підприємства, які висвітлено в наукових працях зарубіжних та вітчизняних вчених з питань організації системи фінансової безпеки підприємства.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукової літератури з даного питання дозволив узагальнити і доповнити сутнісні характеристики фінансової безпеки підприємства наступним чином [8, С. 74]:

1. Фінансова безпека є одним з основних елементів економічної безпеки підприємства. У загальному складі елементів економічної безпеки фінансова компонента є провідною в силу основоположного значення структури та рівня фінансового потенціалу підприємства для забезпечення основних цілей його діяльності.

2. Фінансова безпека може бути охарактеризована за допомогою комплексу кількісних і якісних параметрів фінансового стану, що відображають рівень його захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз.

3. Фінансова та економічна безпека нерозривно пов'язані між собою категорії, що дозволяє поєднати

ці поняття в єдиному визначенні – фінансово-економічної безпеки.

В науковій літературі пропонується класифікація підходів до визначення рівня фінансової безпеки підприємства, що передбачає їх поділ на три великі групи:

– ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки як складової економічної безпеки підприємства;

– ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки на основі визначення загального стану фінансової діяльності підприємства;

– ті, що пропонують визначати інтегральний показник фінансової безпеки підприємства [7].

Таким чином, зміст поняття фінансової безпеки можна визначити як граничний рівень його фінансового захисту від реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, який визначається

Підходи до визначення понять «фінансова безпека», «фінансова безпека підприємства»

Автор	Визначення
Барановський А.О.	Фінансова безпека – це: – рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань; – якості фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних та потенційних клієнтів, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів [3].
Ревенчук Н.Й.	Фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів [11].
Бланк І.О.	Фінансова безпека підприємства як кількісно та якісно детермінованого рівня фінансового стану, що забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого розвитку в поточному та перспективному періоді [3].
Горячева К. С.	Фінансова безпека підприємства – такий його фінансовий стан, котрий характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [42].
Папехін Р. С.	Фінансова безпека – визначає граничний стан фінансової стійкості, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, і який характеризується спроможністю підприємства протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам [15].
Єпіфанов А. О.	Фінансова безпека – це стан підприємства, що: 1) дозволяє забезпечити стабільність, платоспроможність і ліквідність у довгостроковому періоді; 2) забезпечує достатню фінансову незалежність; задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; 3) здатен протистояти існуючим і виникаючим небезпекам, що прагнуть завдати фінансової шкоди підприємству або змінити всупереч бажанню структуру власного капіталу, або примусово ліквідувати підприємство [16].
Кириченко О.А., Лаптев С.М., Пригунов П.Я., Захаров О.І.	Фінансова безпека – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінних паперах підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного і фінансового розвитку [20].
Нікіфоров П. О. Куперівська С. С.	Фінансово-безпечна компанія – це та, яка виважено і оптимально підходить до використання і управління своїми фінансовими ресурсами, здійснює чіткий їх контроль, оперативно реагує на будь-які загрози, внутрішні чи зовнішні, з метою їх мінімізації або уникнення без шкоди для загальної діяльності [50].

кількісними та якісними параметрами його фінансового стану, з урахуванням формування комплексу пріоритетних фінансових інтересів та створення системи необхідних фінансових передумов сталого розвитку в короткостроковому і довгостроковому періоді за умови постійного моніторингу фінансової безпеки і формування комплексу превентивних і контрольних заходів.

В результаті аналізу фахової економічної літератури з питань оцінки ризиків, визначено основні методи, за якими можна визначити ступінь агрегованого фінансового ризику: статистичний, розрахунково-аналітичний та метод експертних оцінок.

Інтегральну оцінку рівня фінансової безпеки підприємства можна провести на основі зіставлення граничних (критичних і нормальних) та фактичних значень індикаторів. Нормування варто проводити стосовно нормального значення показника (формула 1.1):

$$X_i = \left(\frac{P_{i\phi}}{P_{in}} \right)^b \quad (1.1)$$

де $P_{i\phi}$, P_{in} – відповідно фактичне і нормального значення i -го показника;

b – показник ступеня.

Для цього необхідно прийняти припущення про те, що якщо позитивне значення для підприємства має зростання показника його вважатимемо за показник типу «максимум» (дорівнює -1) і відповідно показники, які повинні мати тенденцію до зниження, приймаємо за показники типу «мінімум» (дорівнює 1). Нормоване значення критичного показника визначається за формулою (1.2):

$$X_{i\kappa p} = \left(\frac{P_{i\kappa p}}{P_{in}} \right)^b \quad (1.2)$$

де $P_{i\kappa p}$ – критичне значення вихідних показників.

Таким чином, у якості індикаторів рівня фінансової безпеки підприємства можуть виступати нормовані значення показників, розраховані на базі нормальних (граничних) значень вихідних показників.

В умовах ринкових відносин забезпечення фінансової безпеки підприємства – це своєчасне виявлення і нейтралізація загроз його економічному благополуччю. Рівень фінансової безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і спеціалісти будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища. Межа беззбитковості діяльності підприємства – це критична межа допустимого зниження рівня валового прибутку і росту рівня операційних витрат, яка настає при рівнозвіз цих двох величин. У світовій практиці, для оцінки фінансового стану суб'єкта підприємництва як з позиції управління ризиками, так і ефективності діяльності ви-

користовують п'ять груп показників, а саме: показники оцінки майнового стану, показники рентабельності, показники оцінки ліквідності, платоспроможності та кредитоспроможності, показники ділової активності та показники, що характеризують акціонерний капітал і ефективність його використання. При цьому, для оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, вітчизняні економісти рекомендують розраховувати показники зносу основних засобів, їх фондоддачі, рентабельності активів, оборотності активів та ін.

Проте більш узагальнену характеристику рівня фінансової безпеки можливо одержати завдяки розрахунку інтегрального показника, оскільки в результаті Проте використання інтегральної оцінки фінансового стану підприємства та розробити заходи щодо підвищення ліквідності, платоспроможності, виявити резерви підвищення ефективності функціонування підприємства та попередити виникнення фінансової кризи.

Висновки

Виходячи із результатів аналізу оцінювання наукової літератури вважаємо, що основними напрямками покращання фінансового стану більшості українських промислових підприємств в сучасних умовах можуть бути такі: подальше поступове нарощування обсягів виробництва й реалізації товарів; активне стимулювання попиту на продукцію шляхом збільшення кількості й якості реклами, промо-акції, акції з подарунками, проведення ефективних виставок, свят, фестивалів, презентацій (для споживачів і ЗМІ); подальший розвиток системи дистрибуції, відкриття невеликих фірмових магазинів/кіосків, удосконалення/оновлення упаковок; становлення більш гнучкої системи знижок; розширення, орієнтуючись на конкретні ринки, асортименту продукції та її якості; постійний активний пошук шляхів і можливостей виходу на нові ринки та збільшення освоєних; активне впровадження заходів із підвищення продуктивності праці; удосконалення системи управління фінансовою безпекою, розвиток науково-методичного забезпечення її функціонування.

Список використаних джерел

1. Вергун А. М. Особливості управління фінансово-економічною безпекою підприємства / А. М. Вергун, Т. М. Нефедова, І. О. Тарасенко // International scientific journal. – 2015. – № 2. – С. 27–31. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_2_7
2. Вергун а. м., Стріжко К. В. Сучасні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4142>

3. Вишнівська Б. Методи мінімізації фінансових ризиків / Б. Вишнівська // Економіст. – 2007. – № 6. – С. 58–59.
4. Войнаренко М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 60–63.
5. Єрмошенко, М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства : Предпринт наукової доповіді / За наук. ред. д. е. н., проф. М. М. Єрмошенка – К. : Національна академія управління, 2005. – 78 с.
6. Заїнчковський А. О. Оцінка ефективності системи фінансово-економічної безпеки підприємств харчової промисловості та обґрунтування управління можливими наслідками загроз і використання можливостей [Електронний ресурс] / А. О. Заїнчковський, Т. М. Іванюта // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 2. – С. 47–51. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2016_2_13
7. Картузов Є. П. Аналіз механізму управління фінансовою безпекою підприємства [Електронний ресурс] / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 7. – С. 118–124. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_7_15
8. Кириченко О.А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи // Финансовые рынки и ценные бумаги, 2009. – № 16. – 2009. – С. 22–28.
9. Коваленко Д. І. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства [Електронний ресурс] / Д. І. Коваленко, М. К. Богун // International scientific journal. – 2015. – № 5. – С. 58–60. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_5_15
10. Малик О. В. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства / О. В. Малик // Економічний простір. – 2015. – № 99. – С. 154–166.
11. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент / П. П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 295 с.
12. Мороз О. В. Оптимальне управління економічними системами в умовах невизначеності та ризику : монографія / О. В. Мороз, А. В. Матвійчук; Вінниц. нац. техн. ун-т. – Вінниця: УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2003. – 177 с.
13. Нижник О. В. Методологічні підходи оцінки економічних ризиків промислових підприємств / О. В. Нижник // Моделювання регіональної економіки. – 2013. – № 2. – С. 75–84.

УДК 332.628

А.О. КОШЕЛЬ,

к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України

Використання нейромережевих технологій для проведення масової оцінки земель

В статті розглянуті питання пов'язані з використанням нейромережевих технологій для проведення масової оцінки земель. Досліджені особливості побудови нейронних мереж адаптованих для оцінки земель. Запропоновані напрями удосконалення грошової оцінки земель в Україні на основі застосування нейронних мереж.

Ключові слова: нейронна мережа, масова оцінка, ринкова вартість, земельні ділянки, ринок земель.

А.А. КОШЕЛЬ,

к.э.н., Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Использование нейросетевых технологий для проведения массовой оценки земель

В статье рассмотрены вопросы, связанные с использованием нейросетевых технологий для проведения массовой оценки земель. Исследованы особенности построения нейронных сетей адаптированных для оценки земель. Предложенные направления совершенствования денежной оценки земель в Украине на основе применения нейронных сетей.

Ключевые слова: нейронная сеть, массовая оценка, рыночная стоимость, земельные участки, рынок земель.

A. KOSHEL,

Ph.D. in Economics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Using of the neural network technology for the conduct mass appraisal of land

The issues associated with the use of neural network technology for mass valuation of land are discussed in the article. The features of the construction of neural networks adapted for land evaluation are researched. The ways of improving monetary value of land in Ukraine on the basis of neural networks are proposed.

Keywords: neural network, mass appraisal, the market value of land, the land market.

Постановка проблеми. Реформа земельних відносин в Україні призвела до включенню в сферу ринкових операцій і земельних ділянок. Це, в свою чергу, зумовило необхідність достовірної вартісної оцінки земель. Однак проблеми перехідної економіки України призводять до складності створення адекватної системи оцінки. Спроби вирішення назрілих завдань економіки землекористування піднімають великий масив нових проблем управління розвитком територій, не тільки економічних, а й правових, інформаційних, соціальних, містобудівних та інших. Невизначеність в платності користування територіями призводить до збільшення фінансових ризиків, суттєвого обмеження інвестиційних процесів, проблем формування бюджетів всіх рівнів. При цьому ускладнюється відтворення інфраструктури населених пунктів і, як наслідок, не в повній мірі забезпечується раціональне використання земель. В цих умовах особливої актуальності набувають питання пов'язані із формування системи оцінки земель на основі масових (ринкових) методів й використання нейромережових технологій, що може забезпечити якісну а головне реальну вартість об'єктів нерухомості.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Питанням оцінки вартості земель займалися такі вітчизняні вчені як О.І. Драпівський, Ю.Ф. Дехтяренко, Д.С. Добряк, В.М. Заяць, О.П. Канаш, А.Г. Мартин, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха, А.М. Третяк, проте питання використання нейромережових технологій для проведення оцінки земель є досить інноваційним і вимагає ґрунтовного дослідження.

Метою статті є розгляд питань пов'язаних з використанням нейромережових технологій для проведення масової оцінки земель, а також дослідження особливостей побудови нейронних мереж адаптованих для оцінки земель та наведення напрямів удосконалення грошової оцінки земель в Україні на основі застосування нейронних мереж.

Виклад основного матеріалу. Теоретичні розробки та практичне використання нейронних мереж для оцінки земель та нерухомого майна беруть свій початок в 90-х роках минулого століття. Одним з перших дослідників, не тільки що запропонував нейромережеву технологію для оцінки земель та іншої нерухомості, але і почав активно застосовувати її в практичній роботі був Річард Борст, віце-президент компанії Day & Zimmermann, провідний спеціаліст національної служби по масовій оцінці земель та іншої нерухомості штату Нью-Йорк (США) і місцевих урядів. Він запропонував використовувати мережу зворотного поширення для масової оцінки нерухомості регіонів Нью-Йорка, при цьому це нейронна мережа використовувалася як найкращий відомий апроксиматор для порівняльного аналізу продажів.

Метою була побудова системи, яка по пред'явленню вхідного вектору значень, що описують оцінюваний об'єкт нерухомості, могла видати, на вихід найбільш ймовірну ціну цього об'єкта.

Аналогічну технологію використання нейронних мереж для оцінки методом порівняльного аналізу продажів використовували До і Грудницький (Q. Do, G. Grudnitski, 1992). У своїх дослідженнях вони використовували дані надані спільнотою ріелтерів міста Сан-Дієго (штат Каліфорнія, США), які містили інформацію про 242 продажі односімейних будинків, які були здійснені в період з січня по вересень 1991 р південно-західній області міста Сан-Дієго.

Дослідження впливу різних властивостей нерухомості на її ціну проводилися ще в 70-х роках минулого століття (E.M. Sabella, 1974; E.M. Sabella, 1975). Для цього багатьма дослідниками і оцінювачами-практиками використовувався регресійний аналіз (J. Mark, 1988). Однак незабаром стало зрозуміло, що лінійні математичні моделі, побудовані за допомогою статистичних методів найчастіше працюють неточно і погано узгоджуються з дійсним станом справ на ринку нерухомості. Причина цих проблем криється в нелінійному впливі характеристик нерухомості на її ціну і в ефектах взаємного впливу групи чинників. Побудувати лінійну модель, що враховує подібні явища теоретично неможливо.

Більш обережну оцінку використанню нейронних мереж зворотного поширення для оцінки методом порівняльного аналізу продажів дали Ворсала, Ленк та Сілва в своїй роботі «Дослідження нейронних мереж і їх додатків для оцінки нерухомості» в 1995 році (E. Worzala, M. Lenk, A. Silva, 1995). Головною метою цієї роботи було порівняння передбачуваної здатності регресійної моделі і двох нейромережових моделей в контексті оцінки земель та житлової нерухомості.

Як критерії порівняння передбачувальної продуктивності моделей Ворсала, Ленк та Сілва запропонували наступні показники:

1. середня; абсолютна помилка між передбаченими і реальним значенням ціни продажу об'єкта нерухомості в тестовому наборі даних;

2. відсоток об'єктів нерухомості в тестовому наборі даних, для яких абсолютна помилка між передбаченим і реальним значенням ціни була менше 5 %.

Висновки зроблені Ворсалою, Ленк та Сілвою закликають до обережного відношення до нейромережових технологій, при їх використанні для оцінки земель та іншої нерухомості:

1. Нейронні мережі складні у використанні. Доводиться емпіричним шляхом підбирати оптимальні значення кількості внутрішніх шарів нейронної мережі і кількості нейронів в них. Досить складно визначити момент зупинки навчання. Спеціальні можливості,

що дозволяють автоматизувати цей процес, є не у всіх комерційних нейропакетах.

2. Результати можуть значно відрізнятись при використанні різних програмних продуктів. Так, в першому експерименті різниця на тестових прикладах досягла 18,3 %.

3. Нейронні мережі вимагають значних обчислювальних і часових ресурсів. Всі критичні зауваження, спрямовані на адресу нейромережових технологій були актуальні для першої половини 90-х років ХХ століття. Однак в даний час ситуація сильно змінилася. По-перше, обчислювальна потужність сучасних комп'ютерів зросла в порівнянні з серединою 90-х років ХХ століття в сотні разів. По-друге, були розроблені сучасні оптимізовані алгоритми навчання нейронних мереж, такі як RProp й методу сполучених градієнтів. З їх допомогою кількість ітерацій (epoch) для успішного навчання нейронної мережі, так само зменшується в десятки і сотні разів. По-третє, не останню роль в швидкості обчислень за допомогою нейронних мереж відіграє ефективність програмних реалізацій алгоритмів навчання. І в цьому компоненті нейровирахування за останнє десятиліття було досягнуто суттєвого прогресу.

У роботі Петера Россіні «Поліпшення результатів застосування штучних нейронних мереж для оцінки житлової нерухомості» (P. A. Rossini, 1998) була показана висока ефективність нейромережових алгоритмів для вирішення оціночних завдань. У своїх дослідженнях Россіні використовував базу даних про продажі, надану Департаментом навколишнього середовища і природних ресурсів штату Аделаїда, Австралія; (Department of Environment and National Resources, DENR). Для розрахунків використовувався часовий період продажів з січня 1995 р. до березня 1997 р. Інструментом для розрахунку був обраний нейромережовий програмний пакет Neuralyst for Excel.

На даний момент існують величезна кількість наукових напрацювань щодо економіко-статистичних моделей на основі нейромереж та методів масового оцінювання земель. Зокрема в статті (Richard Grover, (2016) «Mass valuations», Journal of Property Investment & Finance, Vol. 34 Iss: 2, pp.191 – 204) [1] були досліджені країни в яких нещодавно були введені масові оцінки, і як вони призвели до істотних змін в їх податкових системах. Був зроблений висновок, що країнам, які вводять масову оцінку, потрібно провести ґрунтовну роботу щодо поліпшення інституційної основи оцінки. У своїй науковій праці (Almy, R. (2014), «Valuation and assessment of immovable property», OECD Working Papers on Fiscal Federalism No. 19, OECD Publishing, Paris.) [2] зазначає, що сучасні системи масової оцінки дозволяють робити при бажанні рентабельно і щорічно точні оцінки різноманітних

об'єктів нерухомого майна. Автор доводить хибність і застарілість думок, про те, що масова оцінка непомірно трудомістка, забирає багато часу і є дорогою. Багато з країн Центральної і Південно-Східної Європи, які були частиною колишнього радянського блоку все ще зберігають стару системи оподаткування. Наприклад, Податкова реформа яка реалізується в Молдові (Buzu, O. (2015), «Property assessment and taxation in the republic of Moldova», Land Tenure Journal, No. 2.) [3] має докорінно змінити стару податкову систему на основі створення правового кадастру та прийняття ринкових методів масової оцінки з використанням нейромереж. У своїх напрацюваннях (Jahanshiry, E., Buyong, T., Rashid, A., Shariff, M.: A review of property mass valuation models, Pertanika J. Sci.&Technol. Vol.19, pp 23–30, 2011) [4, 5] прийшли до висновку, що використання традиційного методу багатофакторного регресійного аналізу призводить до значної похибки при проведенні масової оцінки нерухомого майна, тому в більшості випадків є ненадійним. Натомість геостатистичний метод кригінгу прагне вести новий тип передбачення з використанням інформації, яка притаманна географічному розподілу ціни або її відношені до власності і в поєднанні з нейромережовими технологіями є ефективним сучасним інструментом оцінки земель. Впровадження сучасних методів масової оцінки в Україні відкриває нові можливості для переходу пострадянських країн на суто ринкові моделі оцінювання і оподаткування земель.

Так, математичні підходи, моделі та алгоритми оцінки земель безпосередньо пов'язані з існуючим станом в сучасній Україні. Відсутність єдиних стандартів, відомча роз'єднаність інформаційних систем з різних видів нерухомості; недостатня повнота і актуальність існуючих баз даних і ряд інших негативних чинників створюють певні перешкоди для проведення масової оцінки земель. При цьому, використання сучасних нейромережових алгоритмів в поєднанні з принципом послідовних наближень для отримання і поступового звуження інтервальних оцінок різних видів вартості земель в окремих кадастрових кварталах є, нашу думку, реальним способом вирішення цих проблем.

Пропонується використання алгоритму розрахунків, в якому, для проведення поквартальної масової оцінки земель, створення та розширення мережі еталонних кадастрових кварталів, територіальної апроксимації результатів оцінки та визначення основних параметрів територіально-економічних зон можна виділити наступні функціональні блоки:

1. Попередній відбір кадастрових кварталів за містобудівними факторам, призначенням і функціональними характеристиками основних об'єктів. Аналіз репрезентативності вибірки кадастрових кварталів.

2. Збір і верифікація вихідних даних (за кількісними, якісними і вартісними характеристиками об'єктів нерухомості в кадастрових кварталах) для проведення масової оцінки.

3. Оцінка вартості земель, включаючи систему поліпшень земель, в кожному кадастровому кварталі населених пунктів за:

- поточною або залишковою вартістю поліпшень земель;
- відновною вартістю системи поліпшень земель;
- методикою співвіднесення системи поліпшень земель і об'єктів нерухомості в цілому;
- поточною, вартістю доходів від усіх об'єктів нерухомості в даному кварталі;
- ринковими цінами земельних ділянок, аналогічні розташованим в кадастровому кварталі;
- методиками, які використовуються для оцінки вільних земельних ділянок, які виставляються на земельні аукціони.

4. Зведений аналіз результатів оцінки по кожному кадастровому кварталу, визначення інтервальної оцінки різних видів вартості земель у всіх оцінюваних кварталах.

5. Просторова апроксимація результатів поквартальною кадастровою оцінкою з використанням додаткової інформації про взаємозв'язок характеристик різних кадастрових кварталів «близького» і «далекого» порядків і визначенням просторових профілів різних видів вартості земель.

6. Порівняльний аналіз результатів просторової апроксимації різних видів вартості земель, виявлення кореляцій і антикореляцій відповідних просторових профілів, верифікація результатів оцінки за різними методиками, внесення необхідних уточнень і коригувань.

7. Кластеризація кадастрових кварталів за заданим набором параметрів і інтервалів усереднення результатів оцінок, підготовка та обґрунтування варіантів територіально-економічного зонування.

8. Виявлення особливостей просторових профілів результатів оцінки, розширення мережі «еталонних» кварталів, повторення всієї описаної процедури оцінки.

Система масової оцінки земель може бути заснована як на суцільній оцінці всіх кадастрових кварталів, так і на проведенні аналізу вартості земель в окремих (еталонних) кадастрових ділянках з подальшим здійсненням просторової апроксимації комплексу отриманих оцінок на інші кадастрові квартали.

При цьому повинна враховуватися не тільки географічна близькість кварталів, але і близькість за фізичними характеристиками земель, способам використання, взаємозв'язкам характеристик близького і далекого порядків. При такому підході можна виділити завдання:

1. Оптимального вибору еталонних кварталів, якщо не проводиться суцільна поквартальна оцінка;

2. Отримання достовірної оцінки вартості земель в еталонних кварталах;

3. Найкращої апроксимації (екстраполяції) оцінки кадастрових (еталонних) кварталів з урахуванням поширення їх характеристик на всю територію.

Першу задачу, або завдання фрагментації пропонується вирішувати за допомогою нейронної мережі адаптивного резонансу. Цей тип самонавчальної мережі найкращим чином підходить для тих випадків, коли заздалегідь невідомо число еталонних кварталів.

Другу задачу отримання найкращої (найбільш достовірної) оцінки пропонується вирішувати з методом лінійної регресії, методом найменших квадратів або за допомогою автоасоціативна нейронних мереж. Автоасоціативна нейронна мережа є класичною нейронною мережою зворотного поширення, що складається з п'яти шарів: вхідного, вихідного і трьох прихованих. Число вхідів і виходів дорівнює числу компонентів вектора внаслідок наявних оцінок. Число нейронів у другому і четвертому шарі менше, ніж число вхідних (вихідних) нейронів. Число нейронів в третьому (центральному) шарі дорівнює 1.

Таким чином, використовуючи для навчання нейронної мережі набір векторів які складаються з оцінок, отриманих за різними методиками, стає можливим отримувати найбільш достовірне значення вартості земельних ділянок.

Третє завдання просторової апроксимації вирішується за допомогою нейронних мереж радіальних базисних функцій. Апроксимуюча здатність даної архітектури нейронних мереж слабкіша в порівнянні з мережею зворотного поширення.

Проте слід також зазначити, що завдання вибору еталонних кварталів і завдання кластеризації території земель ефективніше вирішувати за допомогою самоорганізуючої мережі Кохонена, оскільки дана архітектура вже містить в собі двовимірну топологію, що дозволяє точніше відображати і кластеризувати внутрішню структуру багатовимірного вектора даних, що описує той чи інший квартал. Адже самі квартали також не є незалежними один від одного. Таким чином нейронна мережа Кохонена здатна автоматично враховувати взаємодії як «близького» так і «далекого» порядків.

Висновки

Таким чином, в даний час, нейронні мережі різних архітектур є одним з кращих засобів для аналізу багатовимірних, топологічно взаємозалежних наборів даних, якими є значення (фактори), що описують земельні ділянки, особливо в межах населених пунктів. Здатність нейронних мереж знаходити сильно нелінійні залежності між вхідними факторами і вихідним значенням (ціною, іншими коефіцієнтами, що використовуються для оцінки) і виділяти з наборів даних найбільш значущі компо-

ненти робить нейронні мережі незамінним інструментом для розв'язання задачі масової оцінки земель.

Список використаних джерел

1. Richard Grover, (2016) «Mass valuations», Journal of Property Investment & Finance, Vol. 34 Iss: 2, pp.191 – 204
2. Almy, R. (2014), «Valuation and assessment of immovable property», OECD Working Papers on Fiscal Federalism No. 19, OECD Publishing, Paris.
3. Buzu, O. (2015), «Property assessment and taxation in the republic of Moldova», Land Tenure Journal, No. 2.
4. Brankovic, S., Tesla, N.: Development of Real Estate Mass Valuation Concept in the Republic of Serbia, FIG Working Week, Marrakech, Morocco, 2011. Retrieved from http://www.fig.net/pub/fig2011/papers/ts06i/ts06i_brankovic_tesla_4896.pdf
5. Jahanshiry, E., Buyong, T., Rashid, A., Shariff, M.: A review of property mass valuation models, Pertanika J. Sci.&Technol. Vol.19, pp 23–30, 2011.

К.О. ШУЛАКОВА,
студентка, Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
В.Д. МУСИЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

Формування інструментарію маркетингу інновацій на підприємствах харчової промисловості

Розкрито роль та значення маркетингу інновацій, запропоновано інструментарій маркетингу інновацій на підприємствах харчової промисловості. Розрахована ефективність впровадження запропонованих заходів маркетингу інновацій.

Ключові слова: маркетинг інновацій, інноваційна діяльність, аромаркетинг, партизанський маркетинг, підприємства харчової промисловості.

Е.А. ШУЛАКОВА,
студентка, Криворожский экономический институт
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана»
В.Д. МУСИЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворожский экономический институт
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана»

Формирование инструментария маркетинга инноваций на предприятиях пищевой промышленности

Раскрыта роль и значение маркетинга инноваций, предложено инструментарий маркетинга инноваций на предприятиях пищевой промышленности. Рассчитана эффективность внедрения предложенных мероприятий маркетинга инноваций.

Ключевые слова: маркетинг инноваций, инновационная деятельность, аромаркетинг, партизанский маркетинг, предприятия пищевой промышленности.

К. SHULAKOVA,
student of Krivoy Rog Economic Institute SHEE «Kiev National Economic University named Vadym Hetman»
V. MUSIENKO,
Ph.D., associate professor of Krivoy Rog Economic Institute
SHEE «Kiev National Economic University named Vadym Hetman»

Forming tools of marketing innovation in the food industry

The role and importance of marketing innovation were uncovered, marketing innovation tools in the food industry was offered. The effectiveness of the proposed measures marketing innovation was calculated.

Keywords: marketing innovation, innovation, aromamarketing, guerrilla marketing, food industry.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується підвищенням інтересу до інноваційних шляхів розвитку. Все більше підприємств обирають інноваційний тип розвитку, відмінний від традиційного. Це зумовлено, по-перше, підвищенням рівня конкуренції з боку виробників, а по-

друге, більш уважним відношенням споживачів до товарів і послуг.

Виробники, орієнтуючись на потреби клієнтів, намагаються запропонувати ринку більш якісні і вдосконалені товари, які будуть мати необхідні характеристики і користуватися попитом у потенційних клієнтів.

Однак за даними зарубіжної статистики, серед товарів широкого споживання не приживаються на ринку близько 40% новинок, а серед товарів харчової промисловості 30% новинок залишаються аутсайдерами

Значний внесок у дослідження ролі інструментарію маркетингових інновацій зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені як Ж.–Ж Ламбен, Д. Дея, Б. Кісельова, О. Голубкова, А. Тяна, Я. Костецький та інші.

Мета статті. Шляхи вдосконалення формування інструментарію маркетингу інновацій на підприємствах харчової промисловості та визначення ефективності запропонованих заходів.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг інновацій – це маркетингова діяльність зі створення та просування товарів, послуг, проектів і т. п., які мають істотно нові властиві

Як об'єкт в маркетингу інновацій виступає сама інновація. Метою маркетингу інновацій є маркетинговий супровід цієї інновації на ринку. В якості інновації може виступати товар або послуга.

Інновації в маркетингу можуть бути різними, а саме: [2]

1. Впровадження абсолютно новітнього товару або підвищення якості вже виготовленого товару.
2. Впровадження новітнього способу виготовлення і іншого методу обробки продукції на торговій основі.
3. Збільшення конкурентоспроможності вже існуючих нових або вдосконалених продуктів, поліпшення іміджу і зростання впливу на ринку.
4. Зменшення ресурсоемності товару та нарощування величини грошового потоку.
5. Створення конкурентних переваг для нового товару.

Концепція маркетингу інновацій є частиною основи аналізу ринку у виборі конкурентної стратегії. Інноваційний маркетинг, як комплекс може включати в себе створення стратегії, дослідження ринку і оперативний маркетинг. Даний маркетинг відбувається в сім етапів: аналіз споживачів, пошук можливих ризиків при введенні інновацій, аналіз слабких і сильних сторін в конкурентному середовищі, підбір стратегії, контроль плану з маркетингу.

Інновації на підприємствах відбуваються по-різному, найчастіше приділяють увагу науковим дослідженням для позитивних результатів інновацій. Але інновації можуть проводитися і багатьма іншими способами, наприклад, модифікацією діяльності поєднання і обміну професійних навичок. Клієнти, які купують товари або користуються послугами, і є головним фактом в сфері області вибору і впровадження інновацій [3].

У країнах з ринковою економікою маркетинг інновацій – не функціональна область менеджменту, а філософія мислення постійного вибудовування ефективних маркетингових відносин із суб'єктами ринку, з використанням для цього великого, постійно нарощуваного арсеналу інновацій в ланцюжках цінності продукту, послуги, відносин [3].

Об'єктом нашої статті буде «Київська макаронна фабрика» (скорочено «КМФ»). Історія фабрики починається ще з 20 століття, з 1914 року. У 1956 році була побудована і введена в експлуатацію нова фабрика продуктивністю 30 тн. макаронних виробів за добу. В результаті багатьох реконструкцій, добудові сучасних приміщень і цехів, установці нового обладнання, потужність підприємства збільшилася до 20 тис. т. в рік. Але сьогодні велика кількість конкурентів та нестабільність на ринку призводить «КМФ» до зменшення замовлень, відповідно зменшення випуску готової продукції, та зменшення прибутку. Ми розробили інноваційні заходи для покращення фінансового та економічного стану «КМФ».

Використання аромамаркетингу для просування товарів на ринку.

Використання такого різновиду маркетингу, як партизанський маркетинг.

Розглянемо, у чому проявляється новизна та ефективність для досліджуваного підприємства.

Аромаркетинг – цілеспрямована ароматизація повітря для стимулювання продажів і позитивного впливу на клієнта. Цілями аромаркетингу є такі фактори, як, не просто виділитися з числа конкурентів, це ще й іміджевий стиль. Початок аромаркетингу пішло від готелів. Коли створюється імідж, спеціально під готелі створюються композиції, які формують саме бренд. Через якийсь – то час людина, відчувши знайомий аромат, асоціює його зі спогадами, інформацією про цей готель в якому він зупинявся і напевно добре відпочив. Так само і супутні предмети, які видаються готелі, теж просочуються цим ароматом.

Ми пропонуємо використання аромаркетингу з наступних причин:

1. Атмосфера і лояльність. Ароматехнологія дозволяє створити унікальну атмосферу для бізнесу, формує лояльність клієнтів, збільшує впізнанність бренду, створює єдину концепцію для вашого приміщення;
2. Підвищення продажів. Аромаркетинг є інструментом для підвищення продажів в бізнесі, збільшення середнього чека, залучення потоку людей і прив'язки аромату до товарній лінійці;
3. Клінінг повітря. Аромаркетинг дозволяє вирішувати задачу клінінгу повітря за допомогою високоефективних технологій, а також ароматів, до складу яких входять безпечні компоненти.

На підставі викладеного очевидно, що використання ароматів в підвищенні продажів має дуже великі перспективи.

Запах, який ми вирішили обрати для «КМФ» – це запах щойно спеченого хліба. Доведено, що запах спеченого хліба пробуджує почуття голоду і люди не задумуючись купують продукти які нагадують їм смачну їжу, а оскільки продукція «КМФ» це макарони, то такі асоціації змушуватимуть людей купувати продукцію.

Підходи до визначення понять «фінансова безпека», «фінансова безпека підприємства»

Рік	Інвестиції, тис. грн.	Грошові надходж., тис. грн.	$1/(1+0,15)^t$	Інвестиції/ $(1/(1+0,15)^t)$	Грош.надх./ $(1/(1+0,15)^t)$	Грош.надх./ $(1/(1+0,15)^t)$
1	252	90	0,87	219,24	78,3	78,3
2	–	90	0,76	–	68,4	146,7
3	–	90	0,66	–	59,4	206,1
4	–	90	0,57	–	51,3	257,4
5	–	90	0,50	–	45	302,4
Сума	252	450	–	219,24	302,4	–

Партизанський маркетинг – це сукупність заходів, які суттєво відрізняються від традиційних способів просування бренду або продукції. Сьогодні відомі корпорації також продуктивно використовують партизанський маркетинг і його методи як вид комунікації. Партизанський маркетинг має такі характеристики:

- креативний підхід (тільки оригінальна ідея може викликати відповідний резонанс);
- скромний бюджет (партизанський маркетинг орієнтований на отримання максимального прибутку з мінімальними фінансовими вкладеннями);
- психологічний вплив на цільову аудиторію (передбачає якісний попередній аналіз потреб потенційних клієнтів, що дозволяє вибрати спосіб партизанського маркетингу для їх внутрішньої мотивації);
- відсутність жорстких морально-етичних обмежень (партизанський маркетинг часто передбачає проведення провокаційних і епатажних заходів);
- однократність реалізації (повторне проведення аналогічної акції в якості партизанського маркетингу для тієї ж цільової аудиторії буде безрезультатним).

Ми вирішили запропонувати для «КМФ» цікавий та мало бюджетний захід, а саме роздрукувати картки з рецептами пасти та соусів для неї, і вкладати рецепти у кожну пачку макарон. Таким чином поповниться кулінарна книга господинь новими рецептами та зросте інтерес макаронних виробів «КМФ».

Отже, ми надали характеристику запропонованим заходам маркетингових інновацій для Київської макаронної фабрики. Визначимо, наскільки економічно ефективними будуть нововведення

Для підвищення попиту на продукцію Київської макаронної фабрики ми обрали аромаркетинг. Для його реалізації підприємству необхідно закупити спеціальні аерозолі, які будуть знаходитись у місцях продажу макаронних виробів.

Планується встановити 15 аерозолів для однієї торговельної площадки, на рік знадобиться 8 спреїв. В Києві «КМФ» має 15 торговельних точок, тому необхідно за рік буде 600 аерозолів, ціна кожного з них 420 грн. Спрогнозуємо прибутки на основі досвіду фірм, які використовували дане нововведення раніше.

Розраховуємо NPV за формулою:

$$NPV = 302,4 - 219,24 = 83,16 \text{ тис. грн.}$$

Термін окупності аромаркетингу при ставці дисконту 15% буде становити:

$$PP = 3 + (219,24 - 206,1) / 51,3 = 3,25 \text{ роки}$$

Отже, ми бачимо, що при впровадженні в дію аромаркетингу на підприємстві, прибуток становитиме 83,16 тис. грн., а термін окупності складе 3,25 роки.

2. Як вже зазначало раніше партизанський маркетинг – бюджетний. Для запропонованого заходу з кулінарними рецептами і пачках макарон необхідно лише роздрукувати рецепти. Серед витрат, лише витрати на поліграфію.

Можна зробити висновок, що всі запропоновані інструменти маркетингових інновацій будуть прибутковими для Київської макаронної фабрики. Дані заходи можуть підвищити впізнаваність «КМФ», збільшити попит на макаронні вироби та вивести підприємство на новий рівень на ринку макаронних виробів.

Інноваційна діяльність – це дуже важливий показник на шляху до досягнення позитивних результатів, саме зараз, коли всюди панує конкуренція. І менеджер повинен формувати і покращувати інноваційну діяльність.

Для того щоб домогтися успіху, компанія зобов'язана постійно модернізувати продукти, надавати нововведення на ринок, при цьому формувати конкурентну стратегію нововведення, яка заснована на організації каналів продажів і позиціонування товару-новинки.

Висновки

Нами були запропоновані заходи маркетингу інновацій для «Київської макаронної фабрики», а саме використання аромаркетингу та партизанського маркетингу. Запропоновані заходи виявились ефективним та необхідним кроком для «КМФ», на шляху до досягнення позицій лідера на ринку макаронних виробів.

Список використаних джерел

1. Маркетингові інновації в забезпеченні конкурентоспроможності: системний підхід / Тараненко І.В. // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 2. – С. 180–185.
2. Інновація як об'єкт товарної інноваційної політики / Ігнатова Є.М. // Економіка та управління підприємствами. – 2015. – № 3. – С. 25–31.
3. Чухрай Н.І. Маркетинг інновацій : навч. посіб. / Н.І. Чухрай; – Львів, 2011. – 231 с.

СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

О.А. АТАЄВА,
к.е.н, доцент, Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут
Української інженерно-педагогічної академії

Теоретико-соціальні підвалини формування трудового потенціалу в Україні

Розглянуто сутність економічної категорії трудового потенціалу і людського капіталу виходячи з гармонічної єдності продуктивних сил і виробничих відносин за критеріями його теоретико-соціальних засад і методів кількісного визначення суспільних відносин.

Ключові слова: трудовий потенціал, людський капітал, суспільні відносини, продуктивні сили, виробничі відносини, гармонійна єдність, методи кількісної оцінки.

О.А. АТАЄВА,
к.э.н, доцент, Учебно-научный профессионально-педагогический институт
Украинской инженерно-педагогической академии

Теоретико-социальные фундаменты формирования трудового потенциала в Украине

Рассмотрена сущность экономической категории трудового потенциала и человеческого капитала исходя из гармонического единства производительных сил и производственных отношений по критериям его теоретико-социальных основ и методов количественного определения общественных отношений.

Ключевые слова: трудовой потенциал, человеческий капитал, общественные отношения, производительные силы, производственные отношения, гармоническое единство, методы количественной оценки.

Е. АТАЄВА,
Assistant Professor, Candidate of Economic Sciences,
Educational Scientific Professional Pedagogical Institute of Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy

Theoretical and social foundation forming potential labour in Ukraine

The essence of an economic category of the labor potential and human capital has been considered which is based on the harmonious unity of the productive forces and the production relations according to the criteria of its social-theoretical foundations and the of public relations.

Keywords: labor potential, human resources, public relations, productive forces production relations, harmonious unity, methods of the quantitative estimation.

Постановка проблеми. Трудовий потенціал зовсім не випадково привертає до себе увагу науковців і практиків, бо багатогранність його характеристики як економічної категорії, спотворює різноманітність ду-

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

мок про його сутність. Але, як не дивно, його соціально–на складова навіть з теоретичного боку в економічній науці залишається у затінку, не дивлячись на те, що саме вона в сучасних умовах стає його основоположною рисою.

Як відомо, за демографічною концепцією трудового потенціалу його сутність переважно пов'язується з трудовими ресурсами на різних рівнях управління економікою країни, ніж з елементами їх продуктивної сили і соціальними умовами праці. Тому в економічній літературі приділено значну увагу кількісному виміру його в натуральному або у вартісному вираженні витрат на трудові ресурси стосовно його чинників утворення і економічного використання, але не враховуючи соціальні наслідки праці, як сфери його докладання.

Отже, стає очевидним, що назріла необхідність спочатку розкрити в теоретичному сенсі багатомірну сутність категорії трудового потенціалу, яка виражає не лише рівень продуктивної сили трудових ресурсів, а і насамперед виробничих відносин, що ґрунтуються на соціальних результатах праці і їх справедливому розподілі серед найманих працівників та роботодавців.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Категорія трудового потенціалу в економічній науці відносно нова. Її інтенсивне дослідження розпочато в Україні і за кордоном з другої половини ХХ сторіччя та вже цій темі присвячено не одну сотню наукових праць і захищених дисертацій. На неї звернули увагу такі відомі вчені–економісти в Україні, як А. Колот, Л. Шаульська, О. Амоша, М. Кім, Д. Богиня, О. Грішнова, С. Пірожков, В. Лич і ін. та російські вчені Б. Генкін, Р. Колосова, Р. Фатхутдінов, М. Волгін, Ю. Кокін тощо.

За поглядами більшості дослідників сутність трудового потенціалу оцінюється як рівень продуктивної сили особи або суспільства і вимірюється кількістю працівників чи кількістю витраченого робочого часу. Саме такі погляди висловлені в роботах [1–4].

Навіть в офіційних українських джерелах сутність трудового потенціалу кваліфікується як «сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за окремими ознаками (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, професійний і інтелектуальний рівень, соціально–етнічний менталітет) здатні і мають намір здійснювати трудову діяльність» [5]. Таким чином, фактично поняття трудового потенціалу і трудових ресурсів ототожнюються. Вони також ототожнюються багатьма відомими спеціалістами, які досліджують трудовий потенціал.

В економічній літературі майже загально прийнятим є визначення рівня трудового потенціалу за наведеними вище ознаками особистих якостей працівника. Саме ці якості американські вчені Т. Шульц [6] і Г. Беккер [7] визначили як людський капітал, вимірю-

ваний витратами на освіту та на рівень знань. Звідси вони і сформували наукові підходи до відкриття нової науки – економіки знань, за що і одержали Нобелівську премію. Але вони в своїх працях ніде не обмовилися про те, що до капіталу вони відносять людський потенціал за ознакою капіталістичних виробничих відносин.

Зовсім інший методологічний підхід до визначення сутності людського капіталу і трудового потенціалу започаткував професор В. М. Ковальов у своїй монографії [8, С. 146–196]. За його поглядами, особисті якості працівника слід відносити не до трудового, а до людського потенціалу, бо вони охоплюють лише частину елементів, утворюючих структуру і рівень трудового потенціалу. Ці якості належать лише найманому працівникові та визначають особисту його продуктивну силу, що цілком слушно. Іншу частину продуктивної сили у виробництві утворюють елементи фондоозброєності працівника на робочому місці і які знаходяться у власності роботодавця. Та без наявності у працівників під час виробництва на робочому місці обох компонентів – продуктивної сили (людського потенціалу) і засобів виробництва з технологічною енергією, сучасне виробництво не можливе.

Отже, за поглядами В. Ковальова трудовий потенціал як поєднання обох видів продуктивної сили за власністю найманого працівника і підприємця, становить сумісну продуктивну силу у виробництві, функціонування якої спотворює певні виробничі відносини між класовими контрагентами з приводу розподілу між ними знов створеної продукції (доданої вартості).

Тому метою цього дослідження є розгляд сутності трудового потенціалу як сукупності продуктивних сил і виробничих відносин суспільства, результати взаємодії яких вимірюються соціально–економічними наслідками людської праці.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з результатів наших досліджень і огляду різних точок зору відомих дослідників трудового потенціалу вважаємо за осяжне розглядати сутність трудового потенціалу з позиції комплексного підходу до структури його елементів відповідно до поглядів професора В. Ковальова. А саме, стосовно людського потенціалу, як елементу структури трудового потенціалу, бо лише в умовах капіталістичного виробництва він перетворюється на людський капітал, за такими стадіями капіталізації людського потенціалу, як створення споживчої вартості, її реалізація, розподіл, привласнення і використання. За таких умов капіталістичного виробництва людський потенціал набуває властивостей людського капіталу, перетворюється в основний елемент структури трудового потенціалу та в його вартісну субстанцію.

Тому саме така структура трудового потенціалу в разі його функціонування у виробничому процесі самовідтворюється, разом з чим самовідтворюються виробничі відносини між власниками елементів трудового потенціалу, а саме між найманими працівниками і підприємцями.

Наглядно механізм взаємодії елементів трудового потенціалу і виробничих відносин у новій його інтерпретації розкрито на рисунку.

Таким чином, як це видно з рисунку, зазначений механізм розкриває визначальну роль продуктивних сил і їх структури у соціально-розподільчих відносинах капіталістичного суспільства і створює наукові передумови для їх докорінного перетворення. Зокрема, соціальні наслідки праці при нерівнозначному розподілі доданої вартості між учасниками виробництва виражаються в збереженні і поглибленні протиріч між працею і капіталом.

Соціальний аналіз наслідків праці свідчить про те, що процес праці завершується не тільки виробничим результатом, а і відтворенням соціально-суспільних відносин у виробничій сфері.

Отже, виходячи з наведених вище доказів наше бачення сутності трудового потенціалу розкривається як усупільнення продуктивних сил і виробничих відносин, здатних в предметно визначених виробничих умовах забезпечувати потрібний соціальний і економічний результат.

Такий науковий погляд дає можливість одноразово виявляти рівень і структуру трудового потенціалу, за

якими виникає можливість кількісно виражати розподіл доданої вартості між власниками його елементів пропорційно рівню їхньої власності.

Соціальну і економічну сутність трудового потенціалу, його структуру і методологію кількісної оцінки у середньорічному вартісному вираженні з розрахунку на одну особу та його рівень ($\Sigma Z_{\text{тп}}$) можливо встановлювати за такою рекомендованою нами формулою:

$$\Sigma Z_{\text{тп}} = \frac{Z_{\text{двф}}}{T} + \frac{Z_{\text{лкп}}}{I_{\text{сц}}} + \Delta Z_{\text{лкп}} + \Sigma Z_{\text{а.овф}} + \Sigma Z_{\text{ер}}, \quad (1)$$

де $Z_{\text{двф}}$ – затрати на довиробниче формування людського капіталу (до розрахунку береться наявний дохід на одного мешканця країни), тис. грн.;

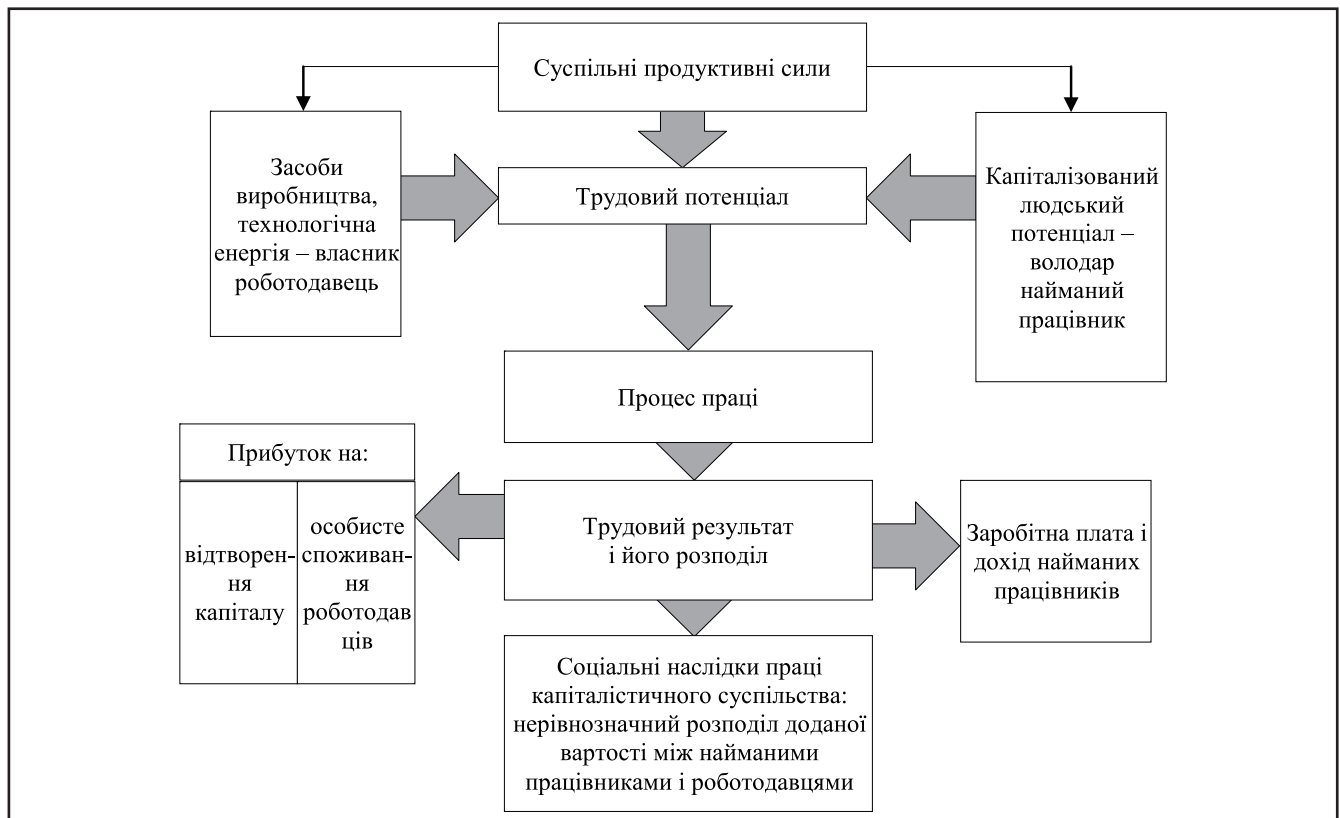
T – середня кількість років довиробничого формування людського капіталу;

$Z_{\text{лкп}}$ – середньорічні відтворювальні затрати на людський капітал (приймаються на рівні середньорічної зарплати одного працюючого, включаючи відрахування на соціальні потреби, та інші доходи), тис. грн.;

$I_{\text{сц}}$ – індекс споживчих цін;

$\Delta Z_{\text{лкп}}$ – середньорічні інвестиції в людський капітал на інноваційному етапі виробничого середовища, здійснювані самим працівником або роботодавцем на професійне навчання, тис. грн.;

$\Sigma Z_{\text{а.овф}}$ – середньорічні амортизаційні відрахування за основними виробничі фонди, які припадають на одного працівника, тис. грн.;



Механізм взаємодії елементів трудового потенціалу і виробничих відносин за соціальними наслідками людської праці

Передбачуваний розподіл доданої цінності (вартості) пропорційно структурі трудового потенціалу в економіці України (за даними 2011 р.) *

Показник	Значення
Додана цінність (вартість), млн. грн.	1316600,00
ФОП (з соціальними відрахуваннями в розмірі 37,5%), млн. грн.	863652,6
Валовий прибуток підприємств (Пвал), млн. грн.	502422,00
Частка людського капіталу в структурі трудового потенціалу, %	82,84
Частка елементів фізичного капіталу в структурі трудового потенціалу, %	17,16
Середня заробітна плата одного працівника, грн./міс.	2633,00
Чисельність зайнятого населення, млн. осіб	20,2

* Розроблено автором за: Україна у цифрах 2011 : стат. зб. – К.: Державна служба статистики, 2012. – 243 с.

ΣZ_{ep} – середньорічні затрати на енергетичні ресурси для технологічних цілей, які припадають на одного працівника, тис. грн.

Ця формула розкриває також етапність формування людського капіталу: довиробничий, відтворювальний, інноваційний. Зокрема, з її допомогою було встановлено рівень і структуру трудового потенціалу Донецького регіону в довоєнний 2012 р., що підтверджує її практичну застосовність для аналізу.

Отже, структура трудового потенціалу кількісно виражає пропорції (частки) власності на її елементи, які належать найманим працівникам і роботодавцям, за якими можливими є науково обґрунтований розподіл доданої вартості між власниками трудового потенціалу, а також встановлення соціальних нормативів у системі соціального партнерства.

Для розрахунку частки доданої вартості, яка належить найманій праці та підприємницькому капіталу ($Ч_{дв}$), нами запропоновано таку формулу:

$$Ч_{дв} = D_b \times I_{чв} / 100, \quad (2)$$

де D_b – додана вартість, млн. грн.;

$I_{чв}$ – індекс частки власників у трудовому потенціалі, %.

Вихідні дані для прикладу розрахунків за формулою 2 наведено в таблиці.

Показники таблиці свідчать про те, що домінуючу частину (82,84 %) структури трудового потенціалу становить людський капітал, у якому головну роль відіграє його відтворювальний рівень. На елементи фізичного капіталу в структурі трудового потенціалу припадало тільки 17,16 %, які виражають частину вартості трудового потенціалу, що належить роботодавцю.

Слід, проте, мати на увазі, що при кількісному оцінюванні частки розподілюваної доданої цінності на соціальні потреби має бути врахований також виробничий розподіл прибутку, який належить роботодавцям. Звідси частка найманих працівників ($Ч_{нп}$) становить:

$$Ч_{нп} = 1316600 \times 82,84 / 100 = 1090671,44 \text{ млн. грн.};$$

частка роботодавців дорівнює:

$$Ч_p = 1316600 \times 17,16 / 100 = 225928,56 \text{ млн. грн.}$$

Розрахунок додаткового фонду оплати праці ($\Delta\text{ФОП}$) ми пропонуємо здійснювати за формулою:

$$\Delta\text{ФОП} = Ч_{нп} - \text{ФОП}_{ф'} \quad (3)$$

де $\text{ФОП}_{ф'}$ – фактичний фонд оплати праці, млн. грн.

Розрахунок частки валового прибутку як власності роботодавців, який використовується для виробничого розподілу ($\Delta\text{Ч}_{впр}$), може бути проведений за такою запропонованою нами формулою:

$$\Delta\text{Ч}_{впр} = П_{вал} - Ч_p, \quad (4)$$

$$\Delta\text{Ч}_{впр} = 502422 - 225928,56 = 276493,44 \text{ млн. грн.}$$

Сума 276,5 млрд. грн. призначена для виробничого розподілу новоствореного продукту і використовується для сплати податків, утворення інноваційного фонду та інших каналів розподілу. Тоді сума 225,9 млрд. грн. може бути використана для соціального розподілу між персоналом підприємства і роботодавцями за власністю у вигляді дивідендів, опціонів, премій.

Висновки

Отже, відмова від пануючої демографічної концепції формування і використання трудового потенціалу і людського капіталу на користь соціально-економічної концепції дає можливість кваліфікувати сутність аналізованої категорії, виходячи з гармонічної єдності рівня продуктивних сил і виробничих відносин за критеріями його теоретико-соціальних засад і методів кількісного визначення суспільних відносин.

Список використаних джерел

1. Шишпанова Н. Систематизація підходів до визначення сутності трудового потенціалу сільських територій / Н. Шишпанова // Україна: аспекти праці (науково-економічний та суспільно-політичний журнал). – № 5, 2013. – С. 8–16.
2. Пирожков С. И. О концепции трудового потенциала населения / С. И. Пирожков // Современная концепция трудового потенциала : сборн. науч. трудов. – К.: Наукова думка, 1990. – С. 12–77.
3. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала : монография / И. О. Джаин // Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 250 с.
4. Генкин М. Б. Экономика и социология труда: учебник. – 8-е изд. пересмотр.и доп. / Б. М. Генкин. – М.: Норма, 2009. – 464 с.

5. Указ Президента України «Про Основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010р.» від 3 серпня 1999р. № 958/99 // Офіційний Вісник України. – 1999. – № 31. – 1608 с.

6. Schultz T.W. The Economic Value of Education. – New-York: Colombia University Press. – 1963.

7. Becker S.V. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. – 3rd ed. – University of Chicago Press, 1993. – 390 p.

8. Ковалёв В. Н. Роль труда в формировании общественных отношений: монография / В. Н. Ковалёв. – Харьков: «НТМТ», 2015. – 304 с.

УДК 368.914

О.В. ТОВСТИЖЕНКО,

к.е.н., доцент Чернігівський національний технологічний університет

Т.В. МИХЕЄНКО,

к.е.н., доцент Чернігівський національний технологічний університет

К.Ю. СІРЕНКО,

к.е.н., Чернігівський національний технологічний університет

Соціальні аспекти необхідності реформування пенсійної системи України

У статті досліджена структура системи пенсійного забезпечення в Україні, загальна її характеристика. Наведено аналіз сучасного стану пенсійної системи України та окреслено основні напрями її реформування, зокрема, вдосконалення солідарної системи і недержавного пенсійного забезпечення, а також запровадження накопичувальної пенсійної системи.

Ключові слова: пенсія, пенсійна система, пенсійна реформа, пенсійний вік, солідарна система, накопичувальна система, недержавне пенсійне забезпечення, пенсійний фонд.

Е.В. ТОВСТЫЖЕНКО,

к.э.н., доцент Черниговский национальный технологический университет

Т.В. МИХЕЕНКО,

к.э.н., доцент Черниговский национальный технологический университет

К.Ю. СИРЕНКО,

к.э.н., Черниговский национальный технологический университет

Социальные аспекты необходимости реформирования пенсионной системы Украины

В статье исследована структура системы пенсионного обеспечения в Украине, общая ее характеристика. Проанализировано современное состояние пенсионной системы Украины и определены основные направления ее реформирования, в частности, совершенствование солидарной системы и негосударственного пенсионного обеспечения, а также внедрение накопительной пенсионной системы.

Ключевые слова: пенсия, пенсионная система, пенсионная реформа, пенсионный возраст, солидарная система, накопительная система, негосударственное пенсионное обеспечение, пенсионный фонд.

O.TOVSTYZHENKO,

PhD, associate professor Chernihiv national university of technology

T. MIHYEYENKO,

PhD, associate professor Chernihiv national university of technology

K.SIRENKO,

PhD., Chernihiv national university of technology

Social aspects need reform pension of Ukraine

In the article the structure of the pension system in Ukraine, its general characteristics. The analysis of the current state pension system in Ukraine and outlined the main directions of reform, including improvements pay and private pensions, as well as the introduction of a funded pension system.

Keywords: pension, pension system, pension reform, retirement age, social system, storage system, the private pension system, the pension fund.

Постановка проблеми. За 25 років українська влада так і не зважилася на справжню реформу пенсійної системи. Результат – у працюючих українців немає жодних стимулів платити пенсійні внески; хронічно дефіцит-

ний Пенсійний фонд, що тисне на держбюджет; при цьому Україна витрачає на пенсії чи не найбільше за всіх у світі (у відсотках до ВВП), і до недавнього часу мала дуже високі «трудоі податки», стимулюючи бізнес до відходу в тінь.

Загальні видатки на виплату пенсії цього року передбачені у сумі 256 млрд грн, в тому числі за рахунок держбюджету 145 млрд грн, що в рази більше, ніж будь яка видаткова стаття держбюджету, включно із обороною та національною безпекою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти реформування пенсійної системи України аналізували, зокрема, Н. Болотіна, М. Бойко, С. Синчук, М. Боднарчук, В. Бурак, І. Гуменюк, С. Прилипко, Г. Чанишева, І. Ярошенко, Л. Князькова, А. Скоробагатько, Т. Кравчук, І. Оклей, Г. Нечай, Н. Горюк, Д. Полозенко, Е. Лібанова, В. Колбун, Л. Шангіна, В. Ульянов. Проте чимало аспектів цієї проблеми залишаються не вирішеними, а наявні пропозиції носять суперечливий або дискусійний характер [10].

Мета статті – визначити етапи розвитку пенсійної системи в Україні, принципи нарахування пенсії, а також аналіз ключових проблем реформування солідарної пенсійної системи, запровадження накопичувальної системи, розвиток недержавного пенсійного забезпечення в контексті сучасних соціально-економічних реформ в Україні.

Виклад основного матеріалу. Фактично ми продовжуємо користуватись пенсійною системою (ПС), основи якої були закладені у 1889 році в Німеччині канцлером Отто фон Бісмарком та через 70 років скопійовані радянським керівництвом у часи УРСР (у 1956 році в СРСР уперше було введено пенсію для робітників та службовців, а в 1964-му – для колгоспників) [5, с. 15].

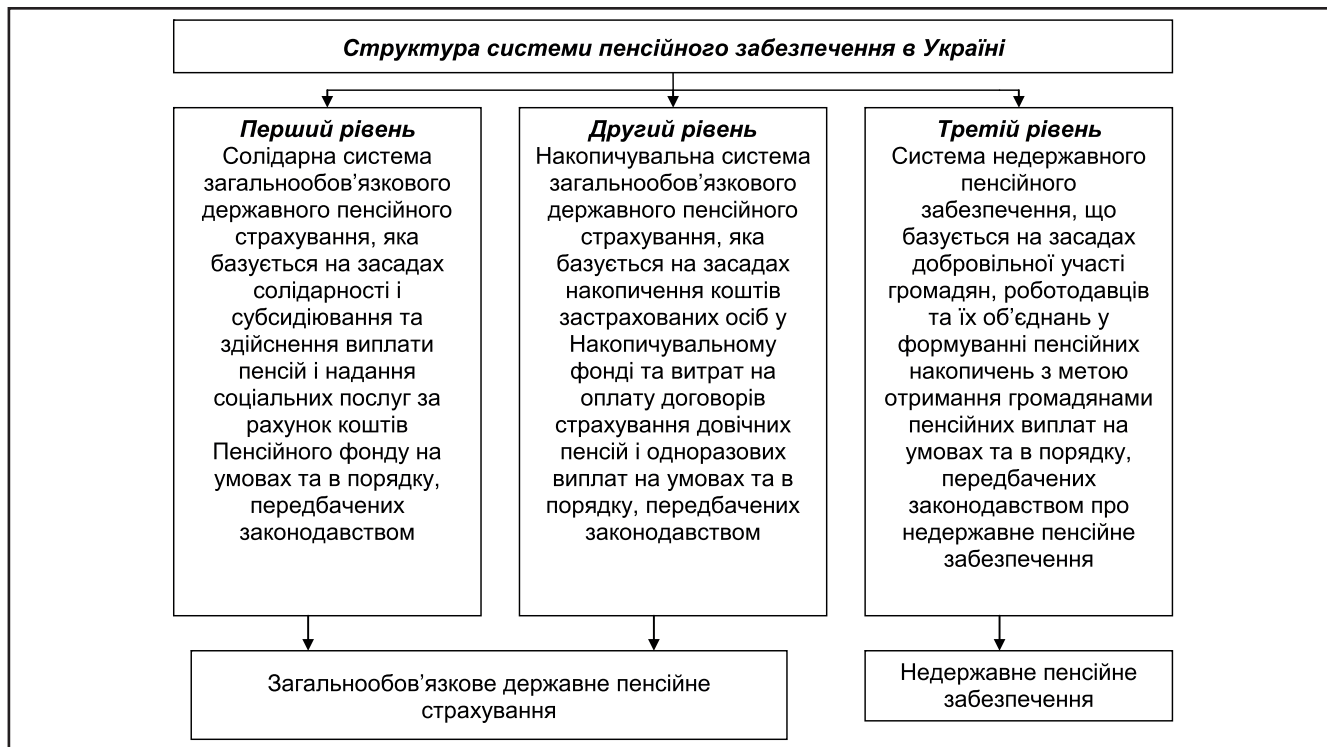
Ця ПС називається Солідарною, і її суть у тому, що всі нині працюючі сплачують обов'язкові внески в єдиний державний пенсійний фонд, де гроші накопичуються і відразу ж у вигляді пенсій виплачуються тим, хто вже знаходиться у поважному віці [11]. Система непогано функціонувала, доки кількість працюючих була великою, а пенсіонерів – незначною.

Та в 1980–1990-х роках ситуація в Україні кардинально змінилася: завершився демографічний перехід до сім'ї з 1–2 дітьми; зросли тривалість життя й кількість пенсіонерів; зменшилася чисельність працюючих.

Потрібні були зміни і в системі пенсійного забезпечення. У 1998 році указом Президента «Про основні напрямки реформування пенсійного забезпечення в Україні» розпочалася пенсійна реформа (ПР).

За прикладом інших країн було розроблено і у 2004 році законодавчо проголошено трирівневу пенсійну систему у складі Солідарної системи пенсійного страхування (перший рівень), Накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (другий) та Накопичувальної системи добровільного недержавного пенсійного забезпечення (третій рівень) (рис. 1).

Це стало першим етапом ПР, на якому було внесено багато новацій у Солідарну систему та започатковано третій рівень ПС – недержавне пенсійне забезпечення. Наступним етапом мало бути запровадження другого, активний розвиток третього рівнів ПС, продовження комплексних змін в першому рівні, а з тим і вирішення проблеми достойного пенсійного забезпе-



Структура системи пенсійного забезпечення в Україні

чення громадян, справедливої ПС, ліквідація дефіциту Пенсійного фонду, створення потужного національного інвестора з довготерміновими інвестиціями, якими є приватні кошти громадян накопичувальної ПС.

Та з часом пенсійна реформа перетворилася на профанацію: зміни першого рівня звелися лише до «закручування гайок» всім і всюди і безкінечних розмов про підвищення чи не підвищення пенсійного віку. Другий рівень – загальнообов'язкову накопичувальну систему – планувалося ввести ще в 2007 році, потім у 2009–му, в 2011–му, 2012, 2013–му, 2016–му, але так і не було введено – все «не на часі» [14].

Наразі функціонують перший і третій рівні ПС, другий – відсутній, хоча основні засади його роботи завдяки зусиллям громадськості та небайдужих фахівців закріплені у законах України. Реформа першого рівня так і не завершена, третій рівень без підтримки держави та відсутності другого рівня розвивається дуже повільно.

За час другого етапу у 2004–2014 рр. пенсійна ситуація в країні лише погіршилася: пенсійні видатки виросли до 16% ВВП (2014р.), що стало найбільшим показником у Європі, при тому що рівень пенсій залишався одним із найменших (в 2015 році середній розмір призначеної пенсії в доларову еквіваленті склав 72,4 дол. в місяць) [13]. Пенсійна система стала не тільки неефективною і обтяжливою для суспільства, а й фактором загрози соціальної стабільності та національній безпеці країни.

Після падіння режиму Януковича та проведення парламентських виборів, в Уряді у співпраці з громадськістю розпочалась робота з підготовки нового пакету пенсійного законодавства. В кінці квітня 2015 року Кабінет Міністрів вніс до Верховної Ради (ВР) проект закону, який мав знаменувати собою продовження пенсійної реформи (проект 2767) [2].

Прийняттям закону мало бути завершено розпочате в 2004 році формування інституційних компонентів трирівневої пенсійної системи та здійснено перехід до єдиних принципів нарахування пенсій в Солідарній системі.

За рік що минув, пенсійний законопроект навіть не було внесено на сесію Верховної Ради. Причиною такого потужного його блокування були як традиційний «пенсійний популізм» та інтриги, так і не розуміння частиною народних депутатів важливості пенсійної реформи для суспільства, держави та економіки.

Як наслідок, пенсійна реформа в 2015–2016 роках знову зупинилася. Зрештою в кінці квітня 2016 року новостворений Уряд відкликав з ВР проект закону про пенсійну реформу.

Уряд Володимира Гройсмана у жовтні 2016 року вніс до Верховної Ради проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового

державного пенсійного страхування та єдиних принципів нарахування пенсій» (проект 4608) [14].

В Солідарній складовій пенсійної системи передбачено повністю ліквідувати спецпенсії. Пенсія всім громадянам, незалежно від того, ким і де вони працювали та який статус мали, із досягненням ними пенсійного віку буде нараховуватися за єдиним законом, за єдиними правилами.

Це стосується і депутатів, і суддів, і прокурорів, і державних службовців, і «простих» працівників. Як приклад, цитата із проекту 4608: «Пенсійне забезпечення членів Кабінету Міністрів України (а також народних депутатів, суддів, прокурорів, дипломатів, державних службовців, інших – ВМ) [2] здійснюється відповідно до Закону України «Про систему пенсійного забезпечення та загальнообов'язкове державне пенсійне страхування».

Принцип нарахування пенсії в Солідарній системі буде один для всіх: для розрахунку береться заробітна плата, з якої сплачувалися внески до Пенсійного фонду і загальний стаж роботи особи.

Законодавчо встановлено також максимальний (10 мінімальних) та мінімальний (встановлюється ВР на кожен рік разом із затвердженням держбюджету, із 1 травня 2016 року складає 1130 грн) рівень пенсій [13, 14].

Деяким вразливим категоріям громадян, таким як чорнобильці, діти війни, інваліди війни, матері, що народили п'ятеро і більше дітей, а також особам, які мають особливі заслуги перед Україною, будуть встановлюватися надбавки до пенсії із Солідарної системи [13, 14].

Та, по-перше, ці надбавки не є великими, бо встановлюються у розмірі від 10 до 30 і максимум 40 відсотків прожиткового мінімуму. А по-друге, вони будуть виплачуватися із держбюджету, що не впливатиме на баланс Пенсійного фонду, який сьогодні є дефіцитним, а отже і на пенсії іншим категоріям. А по-третє, згадані категорії громадян є малочисельними, оскільки у нас, наприклад, матерів, які народили п'ять і більше дітей, чи Героїв України небагато.

Накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування – другий рівень пенсійної системи – у разі прийняття закону почне діяти із другої половини 2017 року.

Із її запровадженням всім працюючим громадянам, віком до 50 років, за їх вибором в спеціально створеному державному Накопичувальному фонді або в обраному особою недержавному пенсійному фонді (НПФ) будуть відкриті індивідуальні накопичувальні пенсійні рахунки. На ці рахунки щомісячно в обов'язковому порядку будуть надходити гроші, які на користь працюючих громадян сплачуватимуть їх роботодавці: в 2017 році в розмірі 2% [15] від нарахованої працівнику зарплати, із збільшенням щорічно на 1%, до 5% [15] у 2020 і в наступних роках.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Ці гроші із моменту їх зарахування стають приватною власністю громадян із правом їх успадкування. Вони є джерелом для майбутньої (другої) пенсії особи, яку вона отримуватиме із Накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Для надійного збереження та примноження, пенсійні кошти другого рівня будуть інвестуватися в найкращі, строго визначені законом класи активів.

Із введенням в дію другого рівня пенсійної системи громадяни старші 50 років, а точніше, як це сказано в проекті Закону, особи яким залишилось до пенсії 10 і менше років, мають право добровільно за рахунок власних коштів та використовуючи для цього встановлені законом податкові пільги, накопичувати на власну користь гроші на індивідуальному рахунку в пенсійній системі другого рівня.

Професійна пенсійна система, принципово нова для країни, створюється у складі другого рівня пенсійної системи.

Частині наших співвітчизників доводиться працювати на роботах з шкідливими і важкими умовами праці. Їх робочі місця знаходяться в так званих Списку № 1 і № 2 виробництв, робіт, професій, посад, зайнятість на яких дає право виходу на пенсію раніше встановленого законом пенсійного віку [14]. Інші працюють в умовах, які теж негативно впливають на здоров'я людини. Це, наприклад, робітники локомотивних бригад, водії міського пасажирського транспорту, робітники, майстри зайняті на лісозаготівлях і лісосплаві, плавсклад морського та річкового флоту, бортпроводники, жінки, які працюють трактористами – машиністами, робітниці текстильних виробництв та інші за переліком робіт і професій, встановлених Урядом, який також дає право виходу на пенсію раніше встановленого пенсійного віку.

Для таких працівників в рамках професійної пенсійної системи, аналогічно того як це робиться для обов'язкової накопичувальної системи, відкриваються індивідуальні професійні пенсійні рахунки.

На ці рахунки роботодавці щомісячно в обов'язковому порядку будуть сплачувати певний, встановлений законом платіж у вигляді відсотка до нарахованої працівнику зарплати (від 15% до 7%) [15]. Варто зазначити, що роботодавці і сьогодні сплачують такі внески, але не на індивідуальні рахунки громадян, а в Пенсійний фонд. Таким чином для тих, кого це стосується, створюється третя їх пенсія – із професійної накопичувальної ПС.

Є ще дві категорії громадян, майбутніх учасників цієї системи. Це працівники освіти, охорони здоров'я та соціального забезпечення за переліком, затвердженим Урядом, а також державні службовці та особи, прирівняні до них.

Принципи формування професійної складової їх пенсії аналогічні попереднім, єдина відмінність – зна-

чно менший відсоток професійного платежу (для держслужбовців – 2,5%)[14]. Водночас мотиви, за якими ці категорії внесені до професійної системи – інші. Це спроба роботодавця, яким тут виступає у більшості випадків держава, створити більш стабільні умови праці, ніж в інших суспільних секторах, що власне і зрозуміло, в тому числі за прикладом інших країн, де ця система давно працює.

Система недержавного пенсійного забезпечення (третій рівень пенсійної системи) представлена в Україні ринком послуг недержавних пенсійних фондів (НПФ), внески до яких добровільно сплачуються роботодавцями або самими громадянами – учасниками НПФ із використанням системи податкових пільг.

Із прийняттям законопроекту 4608 третій рівень ПС чекає активний розвиток, оскільки тепер українці-учасники другого (обов'язкового) рівня накопичувальної ПС, а це абсолютна більшість працюючих, матимуть можливість добровільно обрати для особистого пенсійного накопичувального рахунку будь який НПФ, що має ліцензію для роботи на другому рівні [2, 3]. А це потребує більшої інформації про роботу цього рівня.

Ринок послуг недержавних пенсійних фондів почав діяти у 2005 році після прийняття закону про недержавне пенсійне забезпечення. Тут функціонують НПФ та професійні компанії, які надають їм послуги: адміністратори недержавних пенсійних фондів, компанії з управління активами, а також банки, які зберігають активи НПФ. Вибираючи НПФ треба звертати увагу, які компанії та банк надають йому професійні послуги.

На початок 2016-го в Україні було зареєстровано 72 НПФ [15], зокрема 61 відкритих (їхнім учасником чи вкладником може стати будь-яка юридична чи фізична особа), 6 корпоративних (створених юридичною особою для забезпечення додатковою пенсією своїх працівників), п'ять професійних (створених профспілками чи їхніми об'єднаннями для своїх членів). На цю ж дату діяло 23 [15] адміністратори недержавних пенсійних фондів, які надають професійні послуги НПФ.

Кількість учасників НПФ, тобто громадян, які уклали пенсійні контракти з фондами та є майбутніми пенсіонерами НПФ, на початок 2016-го – 837 тис. осіб [15].

Активи недержавних пенсійних фондів на 1 січня 2016 року склали біля 2 млрд грн. Із 61 [15] відкритих НПФ, тринадцять мають чисті активи більші за 20 млн грн [15] (цифра, яка поряд із іншими вимогами, дає право НПФ відкривати пенсійні рахунки громадян для другого рівня ПС). Ще чотири НПФ наближаються до цієї цифри (таблиця). Серед корпоративних найбільші фонди: КНПФ Національного банку з активами більше 1 млрд грн [15], корпоративний фонд Укресімбанку 137 млн [15], КНПФ «Стірол» (5 млн.) [15]. Серед професійних найбільші: ПНПФ профспілки енергети-

ків (81 млн.), ПНПФ профспілки залізничників «Магістраль» (24 млн. грн.) [15].

Для захисту від втрат, збереження та примноження активи НПФ розміщуються (інвестуються) у різні фінансові інструменти. На початок 2016 року активи НПФ були інвестовані в державні та корпоративні облігації, в акції українських емітентів, в грошові кошти, розміщені на депозитах банківських рахунках, в банківські метали, об'єкти нерухомості.

Майбутній стан недержавного пенсійного забезпечення в Україні перебуває у прямій залежності від запровадженням другого рівня пенсійної системи.

В Україні система пенсійного страхування недосконала, і попри попередні спроби, покращення не спостерігається. Тому, можливо, країні варто звернути увагу на зарубіжний досвід країн. Модель пенсійного забезпечення, яка діє в Японії, Великобританії, Австралії і низки країн Північної Європи, вважається найефективнішою.

Сучасна пенсійна система Великобританії – багаторівнева і вважається однією з найдосконаліших у світі. Пенсійна модель – трирівнева і підрозділяється на базові державні пенсії, державні пенсії за вислугою років і недержавні пенсії.

Перший рівень – базова пенсія, яку виплачує держава всім британцям по досягненні ними пенсійного віку. Розмір цієї пенсії не залежить від стажу роботи пенсіонера, його трудових успіхів і отримуваної зарплати.

Другий рівень – державні пенсії за вислугою років. Розмір цієї пенсії залежить від стажу працівника і заробітної плати, з якої сплачувалися внески. Працівник, який не хоче брати участь у державній пенсійній програмі, може вийти з неї, однак у цьому випадку він зобов'язаний брати участь у будь-яких схемі додаткового пенсійного забезпечення [5, с. 125].

Третій рівень – недержавна пенсійна система. У Великобританії існує безліч різних способів накопичення приватних пенсій. Найбільшого поширення набули професійні пенсійні системи [11]. Працівники укладають колективний договір з роботодавцем, на підставі якого він відраховує внески на пенсійне забезпечення і формує пенсійні виплати.

Важливу роль у системі пенсійного забезпечення Великобританії грають страхові компанії, що надають безліч послуг з додаткового пенсійного забезпечення населення.

Недержавна пенсійна система користується найбільшою популярністю серед населення Великобританії. Саме вона дозволяє отримувати досить велику пенсію, розмір якої працівник регулює самостійно, виходячи зі своїх внесків. Приватне пенсійне забезпечення поступово витісняє державне. І це зрозуміло, адже майбутні пенсіонери самі регулюють обсяги сво-

єї пенсії, контролюють її надходження. Гроші не лежать мертвим капіталом, вони працюють у банках та збільшуються на певний відсоток щороку, або щокварталу. Тому майбутні пенсіонери можуть бути впевненими у своєму майбутньому.

Зрозуміло, що таку систему не можна ввести за один день, але можна поступово трансформувати систему пенсійного забезпечення України, вводячи певні елементи.

Також, не завадить підвищити рівень обізнаності громадян щодо пенсійної реформи шляхом проведення ефективної інформаційно-роз'яснювальної роботи серед населення, роботодавців, профспілок, юридичних осіб, зокрема щодо переваг та ризиків функціонування системи накопичувального пенсійного забезпечення.

Висновки

Таким чином, існуюча в Україні пенсійна система, яка значною мірою ґрунтується на принципах (засадах), успадкованих з радянських часів, не дивлячись на неодноразові спроби реформування, є в цілому неефективною як у суто економічному аспекті (лягає непомірним тягарем на державний бюджет України), так і з погляду соціальної справедливості (недодержання страхових принципів – наявність значних пільг у пенсійному забезпеченні окремих категорій працівників при однаковому розмірі відрахувань; низький рівень пенсій більшості пенсіонерів). Ключовими напрямками реформування пенсійної системи України є суттєве вдосконалення солідарної системи, розширення участі населення та підвищення ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів, негайне запровадження накопичувальної пенсійної системи з урахуванням досвіду розвинутих держав світу [14]. Важливим є також поступове підвищення пенсійного віку (в першу чергу – для жінок), яке має здійснюватися одночасно з комплексом інших заходів у соціально-економічній та правовій сферах, зокрема, підвищенням рівня життя та скороченням «тіньової зайнятості».

Для створення універсальної законодавчої бази подальшого реформування пенсійної системи слід скасувати практику регулювання умов пенсійного забезпечення деяких категорій громадян окремими законодавчими актами, що дозволить у майбутньому ухвалити єдиний акт у цій сфері – Пенсійний кодекс України. Однією з нагальних складових частин пенсійної реформи є введення другого рівня пенсійної системи, оскільки внаслідок демографічних тенденцій солідарна пенсійна система нездатна забезпечувати існуючий рівень заміщення пенсіями втраченого заробітку та оптимальну диференціацію пенсій.

Реформування пенсійного законодавства має також включати справедливий механізм зростання пен-

сійних виплат, створення прозорої пенсійної системи, а також підвищення індивідуальної зацікавленості громадян у сплаті страхових внесків, зокрема, у накопичувальному пенсійному забезпеченні.

Список використаних джерел

1. Про створення Пенсійного фонду України: постановва Кабінету Міністрів України від 28 січня 1992 р. № 39 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Про основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні: Указ Президента України від 3 квітня 1998 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49–51. – Ст. 376.
4. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47–48. – Ст. 376.
5. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту України: навч. посіб / Н.Б. Болотіна. – К.: Знання, 2005. – 615 с.
6. Про передачу органам Пенсійного фонду України функцій з призначення і виплати пенсій деяким категоріям громадян: постановва Кабінету Міністрів України від 2 листопада 2006 р. № 22 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
7. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
8. Стратегія розвитку пенсійної системи, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 грудня 2005 року № 525–р / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
9. Концепція подальшого проведення пенсійної реформи, затв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 21.10.2009 р. № 1113 // Пенсійний кур'єр. – 2009. – 30 жовтня. – № 44. – С. 1–3.
10. Позняк–Хоменко Н. Старіти заборонено / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.glavred.info/archive/2010/08/19/090919-2.html>
11. Гура М. Пенсійна реформа: виклик для України / [за ред. М. Свенчіцькі, І. Чапко, А. Єрмошенко]. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2008. – 68 с.
12. Томенко М. Україні необхідна справедлива пенсійна реформа, а не підвищення пенсійного віку / М. Томенко / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kz.com.ua/12072>.
13. Пенсійна реформа: Хто і як буде платити пенсії українцям з 2017 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://patrioty.org.ua/economic/pensiina-reforma-khto-i-ia-k-bude-platyty-pensii-ukraintsiam-z-2017-roku-119080.html>
14. Пенсійна реформа: біг на місці чи нова спроба? / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/pensiyna-reforma-big-na-misci-chi-nova-sproba-_html
15. Недержавні пенсійні фонди / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pf.kinto.com/>

УДК 657:631

Г.Г. ОСАДЧА,
к. е. н., доцент, доцент кафедри «Обліку і аудиту» Національного університету харчових технологій
О.К. СУКНЕНКО,
студентка спец. облік і аудит Національного університету харчових технологій

Проблеми обліку виробничих запасів на підприємствах харчової промисловості

У статті розглянуто сутність виробничих запасів, їх класифікація та значимість для нормального функціонування підприємства. Досліджено проблеми, з якими стикаються при обліку виробничих запасів та запропоновано шляхи вдосконалення організації обліку запасів на підприємствах харчової промисловості.

Ключові слова: виробничі запаси, класифікація запасів, облік запасів, організація обліку запасів, проблеми обліку, напрямки удосконалення управління виробничими запасами.

А.Г. ОСАДЧАЯ,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий
О.К. СУКНЕНКО,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Проблемы учета производственных запасов на предприятиях пищевой промышленности

В статье рассмотрена сущность производственных запасов, их классификация и значимость для нормального функционирования предприятия. Исследованы проблемы, с которыми сталкиваются при учете производственных запасов и предложены пути совершенствования организации учета запасов на предприятиях пищевой промышленности.

Ключевые слова: производственные запасы, классификация запасов, учет запасов, организация учета запасов, проблемы учета, направления совершенствования управления производственными запасами.

H.OSADCHA,
PhD, associate professor, National University of Food Technology
O.SUKNENKO,
student, National University of Food Technology

Accounting issues of inventories in enterprises of food industry

In the article was considered the essence of inventories, classification and significance for normal operation of enterprise. Problems encountered in the accounting of inventories were investigated and ways of improving the organization of accounting of inventories in the enterprises of food industry were proposed.

Keywords: inventories, classification of inventories, accounting of inventories, organization of accounting of inventories, accounting issues, areas of improvement of inventory management.

Постановка проблеми. Будь-яке виробниче підприємство створюється з метою виготовлення продукції, в результаті реалізації якої отримується прибуток. Однією з обов'язкових умов здійснення процесу виробництва є забезпечення його предметами праці (виробничими запасами), з яких або за допомогою яких здійснюється виробництво продукції [1].

З одного боку, сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність та ритмічність діяльності підприємства, гарантують його економічну безпеку, а з іншого – виробничі запаси на рівні великих промислових підприємств потребують великих капіталовкладень. Тому, від організації та ведення обліку виробничих запасів залежить точність визначення прибутку підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та в цілому ефективність роботи підприємства [2].

Саме тому дослідження основних проблем в організації і веденні обліку виробничих запасів та обґрунтування пропозицій щодо удосконалення системи управління ними на підприємстві є досить важливим на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та закордонних вчених досліджували проблеми розвитку та удосконалення обліку та контролю виробничих запасів. Можна виділити таких, як Бутинець Ф. Ф., Валуев Б.І., Голов С. Ф., Жилкіна Л. В., Гуцайлюк З. В., Кужельний М.В., Лінник В.Г., Рудницький В.С., Ткаченко Н.М., Сопко В.В., Смоленюк П.С., Д. Коултер, Э. Шеперд, Р. Саксена, О. Митчелл, Р. Акофф, Д. Хедлі.

Попри те, що питанню удосконалення обліку виробничих запасів приділялось багато уваги, з процесом реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку та приближення її до міжнародних стандартів, змінюються і вимоги до обліку виробничих запасів на вітчизняних підприємствах. Незважаючи на те, що виробничі запаси стали одним з перших об'єктів обліку та підлягали досить ретельному контролю, окремі питання щодо обліку виробничих запасів залишаються недостатньо вивченими і вимагають детального розгляду [3].

Метою дослідження є виявлення проблем організації та ведення обліку виробничих запасів на підприємствах, а також пошук шляхів їх вирішення. Об'єктом дослідження є процес організації та ведення обліку виробничих запасів на підприємстві. Предметом дослідження є теоретичні та організаційні аспекти організації обліку виробничих запасів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Запаси є вагомою частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Особливого значення це набуває у харчовій промисловості, котра є дуже матеріаломісткою, в собівартості готової продукції деяких галузей питома вага матеріальних витрат може сягати до 85%.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності регламентуються положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [4].

В міжнародній практиці використовується МСБО 2 Запаси [5]. Згідно цього стандарту, запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва, утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [6].

Запаси визнаються активом, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена [7].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», не суперечить у визначенні понять та загальних підходах до обліку запасів.

Виробничі запаси є предметами праці, на які спрямована праця людини з метою одержання готової продукції. Відмінністю між засобами праці та предметами праці є те, що засоби праці під час здійснення процесу виробництва зберігають свою форму та переносять свою вартість на вартість виготовленої про-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

дукції поступово, через амортизаційні відрахування, а предмети праці – повністю споживаються у виробничому процесі, потребують заміни для кожного нового процесу виробництва, а також повністю переносять свою вартість на вартість виготовленого продукту.

Правильність ведення обліку запасів є важливим, адже від цього залежить достовірність даних про отриманий підприємством прибуток та збереження самих запасів. За сучасних економічних умов, при переході діяльності економічних суб'єктів на ринкові відносини, правильна організація бухгалтерського обліку виробничих запасів є необхідною умовою для діяльності підприємства.

Виділяють декілька умов правильної організації обліку запасів: – має бути правильно організоване складське господарство; – повинні бути наявні інструкції з обліку запасів; – необхідно правильно класифікувати запасів; – розробити номенклатуру запасів; – мають бути встановлені обґрунтовані норми запасів і норми їх витрат.

Вартість, за якою запаси були придбані (собівартість) – є основою для визначення вартості виробничих запасів. Первісну вартість запасів, згідно чинного законодавства, визначають в залежності від способу їх надходження на підприємство.

Запаси можуть надходити на підприємство з різних джерел: запаси можуть бути придбані за грошові кошти або грошові еквіваленти; виготовлені власними силами підприємства; передані засновниками або учасниками підприємства в якості внеска до статутного капіталу; отримані в результаті безкоштовної передачі; в результаті обміну на інші подібні та неподібні запаси [8, с. 178].

Первісна собівартість запасів, що були придбані за плату, включає: суми, що сплачувалися постачальнику згідно з договором поставки (без урахування ПДВ); суми ввізного мита, якщо запаси імпортувалися; транспортно-заготівельні витрати на заготівлю запасів; оплата за вантажно-розвантажувальні роботи; перевезення запасів усіма видами транспорту до їх місця використання; страхування ризиків та інші витрати, пов'язані з придбанням запасів.

Запаси, що були виготовлені на підприємстві власними силами, обліковуються за виробничою собівартістю.

Вартістю запасів, що були одержані безкоштовно, вважається справедлива вартість з вирахуванням витрат на доведення цих запасів до стану, придатного до використання.

Первісна вартість запасів, що вносяться до Статутного капіталу підприємства, є погоджена із засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість.

Первісна вартість запасів, що були отримані в результаті обміну визначається в залежності від типу за-

пасів, які ми отримується в результаті цієї операції. Якщо обмін здійснювався на подібні запаси – то первісна вартість дорівнює балансовій вартості переданих запасів. Якщо балансова вартість переданих запасів більша ніж справедлива вартість, то первісною вартістю отриманих запасів є їх справедлива вартість. Різниця між балансовою та справедливою вартістю переданих запасів включається до складу витрат звітного періоду.

Первісною вартістю запасів, що придбані в обмін на неподібні запаси, є справедлива вартість отриманих запасів.

Також до складу фактичної собівартості запасів включаються транспортно-заготівельні витрати.

Не відносяться до первісної вартості, а відносяться до витрат періоду: понаднормові витрати та нестача запасів; відсотки за користування позиками; витрати на збут; загальногосподарські та інші витрати, які безпосередньо пов'язані із придбанням і доставкою запасів, та приведення їх до стану, в якому вони придатні до використання.

Первісна вартість запасів зазвичай не змінюється, але згідно чинного законодавства, в балансі запаси відображаються за найменшою з двох оцінок – первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.

Запаси відображаються за чистою вартістю реалізації якщо на дату Балансу знизилась їх ціна або вони зіпсовані, застарілі чи іншим чином втратили первісні економічні вигоди.

Чиста вартість реалізації визначається по кожній одиниці запасів за вирахуванням з очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацією.

Якщо запаси були оцінені за чистою вартістю реалізації, то в кожному наступному звітному періоді така їхня вартість має переглядатися. Це пов'язано з тим, що може виникнути ситуація, коли обставин, які раніше призвели до часткового списання вартості запасів, більше немає. Якщо у звітному періоді чиста вартість реалізації раніше уцінених запасів збільшується, то на суму збільшення чистої вартості реалізації, але не більше від суми попереднього зменшення, в бухгалтерському обліку сторнується запис про попереднє зменшення вартості цих запасів [9, с. 125].

Сума, на яку первісна вартість запасів перевищує чисту вартість їх реалізації, та вартість зіпсованих чи втрачених запасів списується на витрати звітного періоду. Суми нестач і втрат від псування цінностей до вирішення цієї проблеми з матеріально-відповідальною особою, знаходять своє відображення на позабалансових рахунках. Після того, як винні особи встановлені, розраховано розмір збитку, який має бути відшкодований, сума зараховується до складу дебіторської заборгованості (або інших активів) і доходу звітного періоду.

Якщо чиста вартість реалізації запасів, що раніше уцінювалися та є активними на дату Балансу, надалі зростає, то на суму збільшення чистої вартості реалізації, але не більше суми попереднього зменшення сторнується запис про попереднє зменшення вартості цих запасів.

Не менш важливим є питання вибуття запасів та методи їх списання.

Запаси можуть вибувати в результаті різноманітних подій та на різні потреби:

- передача до основного чи допоміжного виробництва;
- використання у невиробничій сфері;
- продаж надлишкових матеріальних цінностей;
- безоплатна передача юридичним чи фізичним особам;
- внесення до Статутного капіталу інших підприємств;
- вибуття в результаті стихійного лиха;
- вибуття при нестачі, псуванні та крадіжці запасів;
- виявлення барку у виробництві.

При відпуску матеріалів у виробництво, продажу та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за методами передбаченими П(с)БО № 9 «Запаси»:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- нормативних затрат;
- ціни продажу.

Для всіх запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів.

Метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці продукції застосовується при списанні запасів, які не можна замінити одне одним, або при відпуску запасів, що використовуються для окремих замовлень чи проектів. При обранні цього методу запаси списуються за фактичною їх вартістю, тобто за тією вартістю, за якою вони були придбані. Цей метод ефективний при використанні на підприємстві різних комп'ютерних технологій обліку запасів, пристроїв зчитування штрихових кодів (при маркуванні товарів), коли кожна одиниця має специфічні, властиві тільки їй характеристики, тобто запаси не є однорідними за своїми споживчими якістьми. Але застосування такого методу на практиці обмежується, так як зазвичай номенклатура дуже різноманітна та є велика кількість однакових запасів, що викликає певні незручності при використанні цього методу, адже однакові запаси будуть мати різні вартості в залежності від того за якою ціною вони були придбані, в результаті чого їх первісна вартість буде впливати на прибуток підприємства.

Метод середньозваженої собівартості проводиться за кожною одиницею запасів поділеною на сумарну вартість залишку таких запасів на початок періоду та вартість одержаних у звітному періоді запасів на сумарну кількість запасів на початок періоду й одержаних у звітному місяці запасів.

Метод ФІФО (принцип методу полягає в тому, що першими відпускаються запаси, що надійшли раніше) базується на хронології надходження, тобто на припущенні того, що запаси, які були придбані першими, продаються чи використовуються першими, що запобігає їх псуванню, а також, що грошова одиниця стабільна.

При цьому, одиниці, що були не використані та залишилися в запасах на кінець періоду, оцінюються за цінами товарів, що надійшли останніми.

Даний метод найчастіше застосовується для таких видів запасів які повинні реалізуватися у першу чергу, щоб уникнути збитків від їх псування.

Метод нормативних затрат, відповідно до П(с)БО № 9, полягає в застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які підприємство встановлює з урахуванням нормативних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Для забезпечення максимального наближення нормативних витрат до фактичних витрати і ціни повинні регулярно у нормативній базі перевірятися і переглядатися.

Метод оцінки за цінами продажу заснований на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього проценту торговельної націнки товарів. Цей метод можуть застосовувати підприємства, що мають значну й змінну номенклатуру товарів із приблизно однаковим рівнем торговельної націнки.

Оскільки вибір оптимального для того чи іншого підприємства методу оцінки вибуття запасів залежить від економічної політики підприємства та різних зовнішніх чинників, які так чи інакше впливають на його господарську та фінансову діяльність, то бухгалтері-аналітики перш ніж обирати той чи інший метод виконують певні економічні розрахунки щодо альтернативи вибору методу оцінки вибуття запасів.

Важливим також є правильне групування запасів. Визначається такий склад запасів: сировина, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі вироби, незавершене виробництво, готова продукція, товари, а також малоцінні і швидкозношувані предмети (МШП) зі строком використання не більше одного року.

Запаси відрізняються на підприємствах в залежності від функцій, які на них покладені, тому важливо правильно класифікувати запаси за їх призначенням та роллю.

На виробництві запаси поділяються на групи, що в свою чергу можуть складатися з десятків сотень різних назв, сортів. Для того, щоб облік виробничих запасів, був зручний та оперативний, необхідно розробити

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

детальну класифікацію цих запасів. Саме тому на підприємствах найменувань окремих видів запасів класифікується за визначеною ознакою [10]. Класифікація запасів наведена в таблиці.

Наведена класифікація запасів забезпечує виконання основних завдань організації обліку та контролю виробничих запасів, серед яких: раціональне визначення одиниці обліку запасів та формування номенклатурцінника; організація складського господарства; достовірне визначення первісної вартості запасів; визначення умов переоцінки запасів на дату балансу та методів

їх оцінки в разі вибуття; розкриття інформації про запаси у примітках до фінансової звітності [11].

Розрізняють такі групи виробничих запасів:

- сировина й матеріали;
- купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби;
- паливо;
- тара й тарні матеріали;
- будівельні матеріали;
- матеріали, передані в переробку;
- запасні частини;
- матеріали сільськогосподарського призначення;

Класифікація запасів за економічним змістом

Класифікаційні групи запасів	Вид запасів	Характеристика
За призначенням і причинами утворення	Постійні	Частина виробничих і товарних запасів, що забезпечують безперервність виробничого процесу між двома черговими поставками
	Сезонні	Запаси, що утворюються при сезонному виробництві продукції чи при сезонному транспортуванні
За місцем знаходження	Складські	Запаси, що знаходяться на складах підприємства
	У виробництві	Запаси, що знаходяться в процесі обробки
	В дорозі	Продукція, що відвантажена споживачу, і ще ним не отримана, знаходиться в дорозі
За рівнем наявності на підприємстві	Нормативні	Запаси, що відповідають запланованим обсягам запасів, необхідним для забезпечення безперебійної роботи підприємства
	Понаднормові	Запаси, що перевищують їх нормативну кількість
За наявністю на початок і кінець звітного періоду	Початкові	Величина запасів на початок звітного періоду
	Кінцеві	Величина запасів на кінець звітного періоду
Відносно до балансу	Балансові	Запаси, що є власністю підприємства і відображаються в балансі
	Позабалансові	Запаси, що не належать підприємству, і знаходяться у нього через певні обставини
За ступенем ліквідності	Ліквідні	Виробничі та товарні запаси, що легко перетворюються на грошові кошти у короткий термін і без значних втрат первісної вартості таких запасів
	Неліквідні	Виробничі та товарні запаси, які неможливо легко перетворити на грошові кошти у короткий термін і без значних втрат первісної вартості таких запасів
За походженням	Первинні	Запаси, що надійшли на підприємство від інших підприємств і не підлягали обробці на даному підприємстві
	Вторинні	Матеріали та вироби, що після первинного використання можуть застосовуватися вдруге у виробництві (відходи виробництва та споживання продукції)
За обсягом	Вільні	Запаси, що знаходяться у надлишку на підприємстві
	Обмежені	Запаси, що знаходяться в обмеженій кількості на підприємстві
За сферою використання	У сфері виробництва	Запаси, що знаходяться у процесі виробництва (виробничі запаси, незавершене виробництво)
	У сфері обігу	Запаси, що знаходяться у сфері обігу (готова продукція, товари)
	У невиробничій сфері	Запаси, що не використовуються у виробництві
За структурою і складом	Запаси виробничі (предмети та засоби праці)	Запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів власного виробництва, купівельних напівфабрикатів, комплектуючих виробів, палива, запчастин, тари і тарних матеріалів, МЛШП
	Запаси незавершеного виробництва (предмети праці)	Частина продукції, що не пройшла всіх стадій обробки та не прийнята відділом технічного контролю (ВТК)
	Запаси готової продукції (продукти праці)	Продукція, закінчена виробництвом, що прийнята ВТК і знаходиться на складі
	Запаси товарні (продукти праці)	Товари, що знаходяться у сфері обігу, а також в дорозі.

– інші матеріали.

До сировини і основних матеріалів належать предмети праці, що входять до складу та є основою продукції, що виробляється (наприклад, молоко для молочних продуктів).

Купівельні напівфабрикати та комплектуючі виробляють витрати, що були понесені на придбання цих напівфабрикатів та виробів, які були використані у виробничому процесі для отримання готового продукту на даному підприємстві безпосередньо чи додатково оброблювалися для того, що отримати готову продукцію. Напівфабрикати проходять декілька стадій обробки, перед тим як перетворюються в готовий виріб.

Паливо – цю групу за економічною характеристикою можна віднести до допоміжних матеріалів, але так як він становить велику частку у загальних витратах матеріалів та відіграє значну роль у народному господарстві, в обліку від виокремлюється.

До групи тара і тарні матеріали відносяться предмети, що призначені для пакування продукції: пляшки, ящики, мішки та інші.

Тара в залежності від терміну служби або вартості, призначення (виробничі чи господарські потреби) може відноситись до різних груп – до основних засобів або ж до малоцінних предметів. Одноразова тара в окрему групу не виокремлюється та включається до собівартості тарних матеріалів.

Група будівельні матеріали включають будівельні матеріали, конструкції і деталі, обладнання, які мають бути встановлені на об'єктах, які будуються, інші матеріальні цінності для потреб капітального будівництва.

До групи запасні частини належать окремі запасні частини машин.

Сюди відноситься обладнання, засоби, що будуть використовуватися в процесі ремонту, і такі, що не належать до основних засобів.

До складу групи матеріали сільськогосподарського призначення входять: насіння, корми, куплений посадковий матеріал, та матеріал власного виробництва.

В сучасних умовах реформування економіки України, вітчизняним підприємствам необхідно здійснювати пошук шляхів підвищення ефективності своєї роботи та вдосконалювати, реорганізувати облік та контроль при здійсненні своєї діяльності, в тому числі це стосується і вдосконалення напрямів роботи з матеріальними ресурсами підприємства.

Аналізуючи діяльність вітчизняних підприємств можна виділити наступні проблеми, що стосуються обліку виробничих запасів:

- складність визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів, яка виникає в результаті здійснення підприємствами бартерних операцій, особливо, обміну на неподібні активи;

- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;

- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;

- обмеженість контролю використання виробничих запасів;

- застосування підприємствами застарілих галузевих нормативно-правових актів з обліку і контролю виробничих запасів;

- відсутність комплексного поєднання усіх видів обліку підприємства для забезпечення керівництва підприємства необхідною управлінською інформацією.

Також можна сказати, що існують певні проблеми пов'язані з придбанням запасів витрат, одні з яких це транспортно-заготівельні витрати, статус яких до кінця не зрозумілий, через що є непевність при відображенні їх у бухгалтерському обліку. Питання виникає через відсутність чіткої визначеності віднесення таких витрат до складу ТЗВ (тобто включання до собівартості запасів) чи до складу витрат поточного періоду.

Проблемними витратами є витрати на проведення вантажно-розвантажувальних робіт, які підприємство проводить саме власними силами, транспортування запасів до місця їх використання власним транспортом підприємства, утримання служби постачання підприємства.

Облік ТЗВ на підприємствах відіграє важливу роль, тонкощі якого ще не достатньо виявлені і відображені.

Крім самого обліку важливе значення має питання перевірки, тобто ревізії запасів на підприємстві. Під час обліку виробничих запасів виникає багато розбіжностей. Насамперед це пов'язане з тим, що на багатьох підприємствах облік запасів ведеться паралельно декількома підрозділами з різною метою.

Наступною проблемою є пересортування. Пересортування, зазвичай, виникає в результаті незадовільного ведення складського господарства та невчасного, або неправильного документального оформлення операцій, пов'язаних з рухом матеріальних цінностей, а також не-професійності матеріально-відповідальної особи.

Проблемним є питання переоцінка виробничих запасів. У випадку, коли чиста вартість реалізації виробничих запасів перевищує їх первісну вартість, П(С)БО 9 «Запаси» не передбачено їх дооцінку.

Щодо нормативної бази України з обліку запасів, необхідно привести її у відповідність з новим механізмом господарювання. З новими змінами та прагненням змінюватися у відповідності до міжнародних стандартів, задля несуперечності національних та міжнародних стандартів одне одному, необхідно переглядати законодавчо-нормативну базу.

В сучасному світі комп'ютерних технологій багато діяльностей на підприємствах намагаються автоматизувати.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Однією із важливих сфер в цьому прагненні є сфера обліку та контролю, який здійснюється на підприємстві та надає необхідну інформацію про стан підприємства, що має вирішальну роль для прийняття управлінських рішень. Так як запаси є вагомою частиною активів та складають значну питому вагу в структурі витрат, нам необхідно отримувати вчасну та достовірну інформацію про них, однією із важливих умов якісного обліку матеріалів є застосування комп'ютерних програм для автоматизації обліку з передовими методами організації складського господарства і обліку матеріалів. На сьогодні існує багато різних програм, які призначені для ведення бухгалтерського обліку на різних підприємствах – малих, середніх, великих, враховуючи їх потреби. Найпоширенішими програмами, якими користуються українські обліковці є: «1С: Підприємство» – 7 та 8 версія, «Акцент-бухгалтерія», «Парус – Підприємство», «Бест Звіт Плюс».

Проблема полягає в тому, що бухгалтерські програми зазвичай стандартизовані, вони не можуть врахувати повністю певні особливості підприємства певної галузі, що унеможливує їх використання без додаткових модернізацій, нововведень. В зв'язку з цим на багатьох підприємствах приймають в штат спеціалістів, які продовжують вдосконалювати ці програми для того, щоб вони відповідали потребам обліку або купувати такі налаштування разом з програмним забезпеченням. Такі зміни в програмних продуктах є трудомісткими та економічно не вигідними, адже програми, які пишуться на потреби підприємства не застосовуються на інших підприємствах, яка працює, наприклад, в тій самій галузі. Саме тому доцільним є впровадження модифікації типових автоматизованих бухгалтерських програм, які враховували б галузеві особливості підприємств.

Для того, щоб розв'язати названі проблеми, потрібно приділити увагу оновленню системи отримання інформації про виробничі запаси, дослідити певні нетрадиційні для вітчизняної облікової практики підходи щодо ефективного їх використання та оптимізації результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів бухгалтерського обліку. Саме тому можна виділити наступні напрямки удосконалення управління виробничими запасами на підприємствах:

- забезпечити оперативне інформаційне забезпечення на всіх ланках руху виробничих запасів, задля ефективного управління ними на підприємстві, задля цього потрібно запроваджувати певні інформаційні технології обробки економічної інформації;
- удосконалити систему автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами;
- узгодження механізмів бухгалтерського та податкового обліку, що стосуються виробничих запасів;

– приділити увагу обґрунтуванню системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;

– мають бути чітко організовані обліково-контрольні процедури руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів);

– удосконалення системи класифікації, групування та методики оцінки виробничих запасів;

– створення підґрунтя для побудови раціональної організації обліку виробничих запасів на підприємствах.

Формування достовірної інформації про наявність та рух виробничих запасів і правильне ведення бухгалтерського обліку їх вартості забезпечує достовірність фінансової звітності. Саме тому питання удосконалення бухгалтерського обліку виробничих запасів є актуальними і потребує подальших досліджень.

Висновки

Для безперервного функціонування виробництва підприємству необхідно мати певну кількість засобів у матеріальній, нематеріальній і грошовій формі, які за винятком необоротних активів складають його оборотні засоби [12, с.153].

Головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу як основної ланки діяльності господарського суб'єкта є наявність та раціональне використання виробничих запасів [13].

Як відомо, людські потреби безмежні, а ресурси обмежені, тому наряду з питаннями повного та своєчасного забезпечення підприємства запасами, підвищення ефективності їх використання у виробничому процесі, важливим є організація правильного обліку виробничих запасів та контролю за їх рухом на всіх ділянках, оскільки у структурі витрат вони займають значну питому вагу, особливо в такій галузі як харчова, котра є дуже матеріаломісткою.

Наразі існує багато проблем, суперечностей та не до кінця розкритих питань, які є перешкодою до врегульованого та полегшеного обліку виробничих запасів.

Розглянувши проблеми та запропонувавши методи їх подолання, можна виділити основні напрямки:

перегляд законодавчо-нормативної бази з обліку виробничих запасів, приведення її до відповідності з діючими механізмами, вимогами та потребами обліковців, що викликають певні незручності;

– удосконалення системи інформованості, оперативного забезпечення інформацією щодо питань, пов'язаних з запасами;

– розробка нових модифікованих програм, що полегшать роботу обліковцям, з врахуванням певних особливостей та специфічних моментів;

– загальна автоматизація облікових процесів, що веде до зменшення помилок та більш врегульованого обліку;
– удосконалення системи внутрішнього контролю.

Забезпечення проведення ефективного процесу обліку та контролю над формуванням та зміною виробничих запасів підприємства має велике значення, особливо де зосереджуються потоки матеріальних цінностей. Здійснення діяльності підприємств та організацій у сучасних мінливих умовах вимагає розробки і впровадження нововведень із фінансового обліку виробничих запасів. Це зумовлює необхідність дослідження сучасних особливостей фінансового обліку виробничих запасів вітчизняних підприємств із метою досягнення найбільш ефективних результатів діяльності [14].

Список використаних джерел

1. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік [текст] : навч. посіб. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.
2. Ринзак Ю. Проблеми обліку виробничих запасів на підприємствах України / Ю. Ринзак // Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу. – 2015. – с.113. Режим доступу: <http://nung.edu.ua/files/attachments/zbirnik-tez.pdf>
3. Романець В. Шляхи удосконалення обліку виробничих запасів [Електронний ресурс] / Романець В., Дуганець Н. / Режим доступу: http://sophus.at.ua/Zb_KM_04_2014.pdf
4. Левченко О.П. Шляхи удосконалення організації обліку виробничих запасів / О. П. Левченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4. – С. 266–270. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_
5. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» затверджене Наказом Міністерства фінансів від 20.10.1999 року № 246. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
7. Гура І.О. Облік видів економічної діяльності: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004; 541с.
8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред.проф.Ф.Ф.Бутинця.–7вид.,доп.і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 756с.
9. Бухгалтерський фінансовий облік:теорія та практика: Навчально-практичний посібник / Ф59 Н.І. Верхоглядова, В.П.Шило, С.Б.Ільїна та ін.–К.:Центр учбової літератури, 2010.–536с.
10. Ізвєкова І.М. Організація обліку виробничих запасів в умовах промислового підприємства [Електронний ресурс]/ Ізвєкова І.М, Кузаєва А. О.// Збірник наукових праць «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» 12 – 13 квітня 2016 р / Режим доступу: https://nmetau.edu.ua/file/part_5.pdf .
11. Кононенко В.А Облік виробничих запасів: сучасний стан та напрямки вдосконалення/[Електронний ресурс]/ Кононенко В.А., Цупаленко Ж.П./Науковий вісник Херсонського державного університету – 2016. – Випуск № 16. – Част. 1 / Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_16/1/38.pdf.
12. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: 3–те видання.Навч.посіб / В.С.Лень, В.В.Гливенко – К.:Центр учбової літератури, 2008.–608с.
13. Романець В. Шляхи удосконалення обліку виробничих запасів/ Романець В., Дуганець Н.// Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. Міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – Випуск 2; Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_18_kampodilsk/sekcija_2_2014_04_17_18/shljakhi_udoskonalennja_obliku_virobnichikh_zapasiv/52-1-0-895
14. Щукіна С.Г. Шляхи вдосконалення фінансового обліку виробничих запасів на підприємствах [Електронний ресурс] – Збірник наукових праць Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – Випуск 12 – с.548. Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/12-2016/113.pdf> .

УДК: 658.5:330.

В.М. МАРЧЕНКО,
д.е.н., НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського»

Економічність сутність понять «цінність» та «управління цінностями»

В статті розглянуто сутність категорії «цінність», сформовано економічну сутність понять «цінність корпорації» та «управління цінностями». Сформовано систему цінностей корпорації, досліджено їх відповідність меті та плану розвитку корпорації. Ідентифіковано носіїв та джерела формування цінностей корпорацій.

Проведено аналіз розвитку поняття «управління цінності» в теорії управління.

Ключові слова: цінності, цінності корпорації, управління за цінностями, корпорація.

Економічність сутність понять «цінність» и «управление ценностями»

В статье рассмотрено сущность категории «ценность», сформировано экономическую сущность понятия «ценность корпорации» и «управление ценностями». Сформирована система ценностей корпорации, исследованы их соответствие целям и плану развития компании. Идентифицировано носителей и источники формирования ценностей корпораций.

Проведен анализ развития понятия «управление ценностями» в теории управления.

Ключевые слова: ценности, ценности компании, управления по ценностям, корпорация.

V. MARCHENKO.

doctor of science, NTUU Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

Economic essence of the concepts of «value» and «management of values»

The essence of the category of «value» is investigated in the article, the economic substance of the concepts of «corporate value» and «management of values» is formed. The system of values of the corporation is formed, their compliance with the purpose and plan of the corporation is investigated. The media and sources of corporate values are identified.

The analysis of the concept of «management of values» in management theory is conducted.

Keywords: values, the values of the corporation, management of values, corporation.

Постановка проблеми. Особливістю нинішнього етапу розвитку економіки є міждисциплінарні дослідження економічних явищ та процесів. Так, в економіці стрімко ввійшли нові наукові підходи до дослідження з властивими їм категоріями, методиками та процесами, зокрема до найбільш відомих слід віднести синергетична економіка, еконофізика тощо. Окрім того, в економіці набули широкого поширення використання філософських категорій, одні з яких дублюють відомі в економіці поняття, а інші деталізують, уточнюють або дозволяють змінити ракурс економічних досліджень. До останніх слід віднести поняття «цінність бізнесу», «ціннісне управління», «ланцюг цінності», які розглядаються як економічні поняття та є складовими позиціями при розробці програмних документів корпорацій.

Системи управління на основі реалізації цінностей бізнесу, набули поширення у США, починаючи з 1980-х, в Європі — з 1990-х років.

Попри широке використання понять «цінність бізнесу», в економіці до сих пір не існує чіткого визначення суті даного поняття.

Мета статті. Дослідити сутність категорії «цінність» та уточнити економічний зміст понять «цінність корпорації» та «управління цінностями».

Виклад основного матеріалу. Цінність, як науковий термін, був введений у науковий обіг у 60-х роках XIX ст. Аристотелем. В філософському розумінні цінності — це специфічні соціальні визначення об'єктів навколишнього світу, що виявляють їх позитивне або негативне значення для людини і суспільства (благо,

добро, зло, чудове і потворне, що втілюються в явищах суспільного життя або природи) [7]. В психологічному аспекті цінність — особлива значущість речей, явищ, процесів, ідей для життєдіяльності суб'єкта, його потреб та інтересів, форма прояву людиною різноманітного ставлення до предметів, явищ, подій [9].

Більшість сучасних досліджень поняття «цінність бізнесу» розкривають, виходячи з психологічних або управлінських положень розвитку персоналу компанії.

Для розуміння необхідності використання поняття «цінності» в економіці слід визначити їх місце в економічних явищах та процесах. Соціальна філософія відводить цінностям основоположне місце на етапі задуму будь-якої діяльності, подаючи етапи реалізації задуму як етап формування мети, цінностей і плану [7].

Мета — це стан в майбутньому, котрий можливо змінити відносно теперішнього стану або бажаний стан як результат використання його потенціал

На основі аналізу декларованих програмних документів підприємств мета їх діяльності трактується як: досягнення лідерства на ринку, стійкі конкурентні позиції на ринку, прибутковість діяльності.

План — програма діяльності корпорації для досягнення поставленої мети.

В даному логічному взаємозв'язку мета-план цінності виступають як оцінені пріоритети діяльності корпорації, які дозволяють досягти мети.

Щодо поняття «цінності», то в економічній науці не набуло широкого трактування його сутності. Здебільшого під корпоративними цінностями трактується система основних принципів і постулатів діяльності

корпорації, установок, які визначають важливі напрями в функціонуванні бізнесу [4].

Цінність тісно взаємопов'язана з метою діяльності корпорації, оскільки є вихідною ключовою характеристикою при постановці мети діяльності корпорації.

Цінність – це інструмент інтерпретації мети для виконавців та інших учасників. Цінності створюють умови для досягнення мети. Цінність це деталізована мета діяльності підприємств, яка показує ринку, чим компанія відрізняється від конкурентів, у чому її ключова перевага [6].

Відповідно до даної підпорядкованості, цінності мають бути продиктовані метою діяльності корпорації. Кожній меті діяльності корпорації має відповідати своя система цінностей (табл. 1).

Кожна із задекларованих цінностей корпорації реалізується через матеріальні, нематеріальні, грошові, соціальні носії цінності корпорації (табл. 2).

Оскільки корпорація є відкритою системою, діяльність якої забезпечує сукупність зацікавлених осіб, серед яких основними є власники, працівники, постачальники, споживачі (клієнти), кредитори, держава,

то цінність корпорації реалізується через цінності для кожної із груп зацікавлених осіб (табл. 3).

За даними проведеного аналізу корпоративних сайтів українських підприємств можна зробити висновок про неоднозначність та широке розмаїття формулювання системи цінностей корпорацій України. Так, система корпоративних цінностей ПрАТ «Компанія Ензим» складається з наступних пріоритетів:

- стійка компанія, яка формується завдяки високому рівню управлінських компетенцій ТОП-менеджерів та професійності працівників, чіткому баченню розвитку напрямків бізнесу на основі місії компанії, узгодженої стратегії, розвитку тих напрямків чи продуктів, для яких вона має достатньо досвіду, компетенцій і ресурсів;

- високі стандарти, які реалізуються шляхом забезпечення відповідності стандартам якості та безпечності;

- позитивна репутація, лідерські позиції у виробництві якісних та безпечних дріжджів на українському ринку, відповідальність і порядність у стосунках з партнерами по бізнесу, споживачами, працівниками і суспільством загалом;

Таблиця 1. Співвідношення мети та цінностей корпорації

Мета діяльності	Цінності корпорації
Досягнення лідерства на ринку	Здатність до адаптивності та інноваційності
Стійкі конкурентні позиції на ринку	Здатність підтримувати конкурентні переваги корпорації
Прибутковість діяльності	Здатність сформувати споживчу цінність товару

Таблиця 2. Джерела формування цінності корпорації

Носії цінності	Джерело формування цінності
Матеріальні	Інноваційні технології Унікальні ресурси Стратегічні ресурси
Нематеріальні	Виключні права користування ресурсами Виключні права користування технологіями Монопольна частка ринку Імідж корпорації
Інтелектуальні	Унікальні знання, вміння
Соціальні та екологічні	Соціальна орієнтація діяльності Соціальні проекти Екологічні проекти

Таблиця 3. Цінності корпорації для зацікавленої особи

Зацікавлені особи	Цінності корпорації для зацікавленої особи
Власники	Здатність до зростання ринкової вартості Здатність до виплати дивідендів
Працівники	Здатність до виплати заробітної плати Здатність реалізації професійного зростання працівника Здатність соціальної реалізації працівника
Постачальники	Здатність до придбання матеріально-товарних цінностей
Споживачі	Здатність до задоволення потреб споживачів у товарах та послугах належного асортименту, якості та відповідної ціни
Кредитори	Здатність до виконання умов кредитного договору
Держава	Здатність до виконання зобов'язань перед державою (сплати податків) Здатність до підтримання відповідного рівня зайнятості Здатність до розвитку та підтримання соціальної інфраструктури Здатність до підтримання екологічного стану регіону

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

- команда, яка орієнтується на результат;
- можливості професійного розвитку і вдосконалення [3].

Корпоративні цінності компанії ТНК–BP полягають в наступному:

- «лідерство як здатність поставити чіткі, амбіційні цілі і вести за собою для їх досягнення;
- результативність як постійне досягнення поставлених цілей найбільш ефективним способом і з урахуванням можливих ризиків;
- безпека як ведення бізнесу без загрози життю людей та навколишньому середовищу, без надзвичайних ситуацій;
- добросовісність як чесне і відповідальне відношення до себе, своєї роботи, колегам, суспільству в цілому і навколишнього середовища» [1].

Для комунальної корпорації «Дрогобичводоканал» цінності діяльності полягають у наступному:

- «відповідальність перед майбутніми поколіннями, яка реалізується через бережливе і економне використання природних ресурсів;
- відповідальність перед споживачами завдяки впровадженню сучасних інноваційних технологій в галузі водопідготовки та водовідведення з метою забезпечення населення якісною питною водою;
- інформаційна прозорість і відповідальність перед суспільством, що передбачає інформаційну відкритість діяльності корпорації, вільний доступ до сучасного стану та історії корпорації, активна взаємодія з засобами масової інформації, освітніми та науковими закладами, громадськими і екологічними організаціями» [5].

Аналіз основних цінностей досліджуваної вибірки корпорацій дозволяє зробити висновок про отождошення понять «цінності» та «принципи» діяльності корпорації. Така підміна понять обумовлена філософською природою категорії «цінність», яка і забезпечила використання даного поняття в системі інструментів формування філософії бізнесу, яка реалізується у внутрішньокорпоративних програмних документах, таких як Принципи корпоративного управління, Корпоративна культура, Соціальна відповідальність бізнесу тощо, які, в свою чергу, реалізують принципи прозорості, відкритості, інформаційної об'єктивності у розвитку корпорації.

Отже, на основі теоретичного узагальнення існуючих трактувань поняття «цінності», економічна сутність «цінності корпорації» полягає у здатності корпорації задовольнити потреби й інтереси всіх зацікавлених осіб шляхом реалізації внутрішніх пріоритетів розвитку.

Цінність корпорації є динамічним поняттям, яке має тенденцію до зміни в залежності від направленості впливу факторів зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу корпорації. Зміна мети діяль-

ності впливає на зміну цінностей корпорації. Оскільки будь-які зміни в корпорації є наслідком зовнішнього впливу або результатом управлінських дій, тому в теорію управління корпораціями увійшло поняття «управління цінностями» корпорації. В більшості наукових досліджень управління цінностями розглядається як процес управління людськими ресурсами. Таке управління цінностями «включає в себе виявлення, формування і культивування цінностей, які, з одного боку, відповідають стратегії компанії, з іншого боку, поділяються тими, хто є людський ресурс реалізації обраної стратегії» [10].

В книзі «Управління на основі цінностей» Долан і Гарсія виділяють 5 кроків впровадження системи управління цінностями, які базуються на лідерстві, формуванні команди односторонніх, розробці стандартів реалізації цінностей, впровадження змін та аудит додержання нових цінностей [2].

К. Харський, який є сучасним ідеологом ціннісного управління, в книзі «Управління цінностями» [8] дає наступне визначення даного поняття «це розуміння і розстановка пріоритетів, явне і специфічне узгодження зусиль всередині компанії, пошук і прийняття таких пріоритетів, які забезпечать компанії досягнення її цілей».

На основі узагальнення поняття «цінності корпорації» та з урахуванням сутності поняття «управління», «управління цінностями» можна трактувати як процес впливу на систему цінностей корпорації з метою реалізації здатності корпорації до забезпечення потреб у її функціонуванні.

Оскільки цінність корпорації є поняттям багатограним, яке формується в залежності від очікуваного джерела його реалізації, тому і управління цінностями є комплексним процесом впливом на сукупність його носіїв з метою реалізації мети діяльності корпорації. Носії цінностей корпорації мають різну форму та різні властивості, тому і інструменти управлінського впливу на них з метою досягнення визначеного стану є різними.

Висновки

В класичному розумінні менеджменту як керівництва, як процесу побудови організаційної структури впливу на персонал з метою реалізації мети діяльності корпорації, управління цінностями розглядається як управління людськими ресурсами. З підходів розуміння управління як цілеспрямованої дії на об'єкт з метою зміни його стану, управління цінностями слід розуміти як систему дій, спрямовану на реалізацію цінностей корпорації для всіх зацікавлених осіб. Цінність корпорації для зацікавленої особи є здатністю корпорації задовольнити потребу в необхідності її функціонування.

Управління за цінностями дозволяє сформувати ефективну систему стратегічного управління корпо-

рацією, здатної забезпечити розвиток та стійкі позиції на ринку, є основоположним інструментом побудови її корпоративної культури.

Формування системи цінностей та управління корпорацією з метою їх реалізації призводить до інтеграції і консолідації зусиль всіх зацікавлених сторін, оптимізації використання всіх потенційних ресурсів корпорації, а як наслідок досягнення мети діяльності корпорації.

Список використаних джерел

1. Гайдай Ю.В., Шеремета Я.І. Культура та цінності корпорації – основа стратегії бізнесу / Гайдай Ю.В., Шеремета Я.І. // Інноваційна економіка. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2011_6/82.pdf
2. Долан С., Гарсія С. Управління на основі цінностей. Корпоративне керівництво але виживанню успішної життєдіяльності і вмінню заробляти гроші в XXI столітті. М.: Претекст, 2008. – С. 31–35.
3. Ензім Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.enzym.lviv.ua/php_uploads/files/UploadName_32.pdf
4. Назаренко І.М. Цінність корпорації – головний орієнтир стратегічного менеджменту. Агросвіт. 2013. №11. – с. 16
5. Сайт Водоканалу. Електронний ресурс. – Режим доступу: vodokanal.drohobych.com.ua/місія-і-цінності/
6. Тамберг В. Реальная ценность корпоративных ценностей [Електронний ресурс] / В. Тамберг, А. Бадьин // Высокий брендинг. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://newbranding.ru/articles/corporate-values>
7. Філософія. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/philosophy/osnovi/index.html>
8. Харбський К. Управління цінностями. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.harsky.ru/files/VM_final-05-05-2010.pdf
9. Ямницький О.В. Категорія «цінність» у психологічному вимірі – Наука і освіта. – 2013. – №4. – С. 34–37.
10. Яхонтова Е.С. Управление ценностями как элемент управления человеческими ресурсами компании / Яхонтова Е.С. // Менеджмент в России и за рубежом Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.mevriz.ru/articles/2003/4/1784.html>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

СЕЛІВЕРСТОВА Л.С. Державне регулювання страхового ринку України: сутність та особливості.....	3
МОЛНАР О.С., ВАЖИНСЬКИЙ Ф.А., КИРЛИК Н.Ю. Світовий досвід формування та використання трудового потенціалу аграрного сектору та його державної підтримки: уроки для України	9

Інноваційно-інвестиційна політика

ШМОРГУН Л.Г., КОЦИНСЬКИЙ Б.Б. Збереження біологічного життя української нації в умовах глобальної кризи цивілізації на основі сталого інноваційно-інвестиційного розвитку.....	14
ПАЛАМАРЧУК В.В., МУСІЄНКО В.Д. Стратегії покращення іміджу організації в умовах інноваційного розвитку.....	23

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

НЕСМІЯНОВА М.В., СОЛОМЯНЮК Н.М. Аналіз ефективності використання торговельних площ	29
ПАНІКА Н.О., ТАРАСЕНКО І.О. Формування системи управління фінансовою безпекою підприємства.....	35
КАЛЬНИЙ С.В. Інновації в аграрному секторі України як фактор розвитку сільських територій	41
ТАРАСЕНКО І.О., ЦИМБАЛЕНКО Н.В., БАТЕЧКО О.М. Формування системи інформаційної безпеки	48
ГРИГОРЦІВ М.В., ГЕРАСИМЕНКО О.М. Мотиваційна система на підприємствах харчової промисловості	53
КАНІВЕЦЬ Ю.І., ЛЕВЧЕНКО Ю.Г. Формування та використання фінансових ресурсів підприємства	56
КОДЛУБОВСЬКА В.О., МУСІЄНКО В.Д. Формування системи обліку основних засобів промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку.....	62
ДУДКО П.М. Вплив тотального управління якістю (tqm) на бізнес процеси	66
КОЛІСНІЧЕНКО П.Т. Зарубіжний досвід регулювання економічної безпеки підприємств	69
КАЛИНИЧ А.В., ТАРАСЕНКО І.О. Особливості управління фінансовою безпекою підприємства.....	74
КОШЕЛЬ А.О. Використання нейромережових технологій для проведення масової оцінки земель	77
ШУЛАКОВА К.О., МУСІЄНКО В.Д. Формування інструментарію маркетингу інновацій на підприємствах харчової промисловості.....	81

Соціально-трудова проблеми

АТАЄВА О.А. Теоретико-соціальні підвалини формування трудового потенціалу в Україні.....	84
ТОВСТИЖЕНКО О.В., МІХЄЄНКО Т.В., СІРЕНКО К.Ю. Соціальні аспекти необхідності реформування пенсійної системи України	88
ОСАДЧА Г.Г., СУКНЕНКО О.К. Проблеми обліку виробничих запасів на підприємствах харчової промисловості	93
МАРЧЕНКО В.М. Економічність сутність понять «цінність» та «управління цінностями»	100

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково-дослідний економічний інститут
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– **формування цілей статті** (постановка завдання);
– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№12 (187) 2016 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактор А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 25.10.2016 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 12,44.
Гарнітура Eurore. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01014, м. Київ, бул. Дружби Народів, 38
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net