

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№5 (180)**

Київ 2016

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 5 (180) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2016. – 91 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

МАНЦУРОВ І.Г., доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)

СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

ХОДЖАЯН А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

БАЙЗАКОВ С.Б., доктор економічних наук, професор, науковий керівник АТ «Інститут економічних досліджень», Казахстан

БЕСЕДІН В.Ф., доктор економічних наук, професор

ВАСЕЧКО О.О., доктор економічних наук, професор, Університет Сорбонна, Франція

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

ПОЧЕХА Йозеф, доктор економіки, професор, Краківський університет економіки

РУДЧЕНКО О.Ю., доктор економічних наук, професор

ЧЕРВ'ЯКОВ О.В., к.т.н., доцент, директор Державної наукової установи «Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економіки Республіки Білорусь»

ЧЕРНИШОВ І.В., доктор економіки, Лондонський університет, МОП

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

© Науково–дослідний економічний інститут, 2016

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.В. БАЖЕНОВА,

к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Дослідження впливу цінової кон'юнктури на світовому ринку сировини на економічне зростання в Україні

У статті проведено емпіричне дослідження впливу індексів світових цін на сировину загалом та метал зокрема, на зростання реального ВВП України, сальдо торгового балансу та рахунку поточних операцій платіжного балансу. Зокрема, вплив світових цін на метал на зростання реального ВВП України є суттєвим, має короткостроковий ефект та характеризується швидкою реакцією вітчизняної економіки на їх зміну. Водночас реакція темпу зростання реального ВВП України та сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу на зміну індексу цін на сировину є довшою. Також у статті доведено значимість залежності курсу гривні щодо долара США від індексу світових цін на метал.

Ключові слова: уразливість до зовнішньоекономічних збурень, цінова кон'юнктура на світовому ринку металопродукції, економічне зростання, рахунок поточних операцій платіжного балансу.

Е.В. БАЖЕНОВА,

к.э.н., доцент, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Исследование влияния ценовой конъюнктуры на мировом рынке сырья на экономический рост в Украине

В статье проведено эмпирическое исследование влияния индексов мировых цен сырью, и на метал в частности, на рост реального ВВП Украины, сальдо торгового баланса и счета текущих операций платежного баланса. Влияние мировых цен на металл на рост реального ВВП Украины является существенным, имеет краткосрочный эффект и характеризуется быстрой реакцией отечественной экономики на их изменение. В то же время реакция темпа роста реального ВВП Украины и сальдо счета текущих операций платежного баланса на изменение индекса цен на сырье имеет долгосрочный характер. Также доказана значимость зависимости курса гривни по отношению к доллару США от индекса цен на металл.

Ключевые слова: подверженность влиянию внешнеэкономических шоков, ценовая конъюнктура на мировом рынке металлопродукции, экономический рост, счет текущих операций платежного баланса.

O. BAZHENOVA,

PhD, associate professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

The analysis of world commodity market prices influence on economic growth in Ukraine

Paper deals with empirical testing of world commodity index in general and metal in particular impact on Ukraine's real GDP growth, trade balance and current account balance. The impact of world metal prices index on real GDP growth in Ukraine is of great importance, has short-term effect and characterizes by fast response of the domestic economy. However, the response of real GDP growth in Ukraine and the current account balance on world commodity index has long-term effect. Also it is proved the dependence of the hryvna to US dollar from the world metal index.

Keywords: vulnerability to external economic disturbances, price conjuncture on the world metal market, economic growth, current account balance.

Постановка проблеми. Україна є малою відкритою сировинною економікою, яка характеризується значною уразливістю до зовнішньоекономічних збурень. Наведемо декілька цифр. У 1992 році відношення експорту товарів та послуг до номінального ВВП в Україні становило 23,98%, у 2014 році цей показник вже становив 49,15%, тобто за 22 роки відбулося зростання у 2,04 рази. Аналогічна ситуація і по імпорту: у 1992 році відношення імпорту до ВВП становило 22%, у 2014 – 53,2%¹. За даними Державної служби статистики України [2], за результатами січня–серпня 2015 року експорт продукції сировинного характеру становив близько 59% від загального експорту. (Для порівняння: у 2002 році він становив 50,54% (офіційні статистичні дані за 1991–2001 роки на сайті Державної служби статистики відсутні.) При цьому у січні–серпні 2015 року частка експорту недорогочінних металів та виробів з них у загальному експорті становила 27% (зокрема, експорт чорних металів – 23,1%), зернових культур – 14,6%, жирів та олій тваринного або рослинного походження – 8,14%. У 2002 році частка експорту недорогочінних металів та виробів з них у загальному експорті становила 39,68% (експорт чорних металів – 29,89%), зернових культур – 5,56%, жирів та олій тваринного або рослинного походження – 1,91% (більш ранні дані також відсутні у відкритому доступі). Ці цифри, на жаль, засвідчують усе більшу відкритість української економіки, її експортну орієнтацію та посилення його сировинного характеру.

Своєю чергою значна відкритість економіки призводить до підвищення її чутливості до подій у світовому економічному просторі, що не завжди має позитивні наслідки. Зокрема, негативний ефект від надмірної уразливості до зовнішніх чинників яскраво продемонструвала світова фінансова криза за 2007–2009 років. Її вплив на економіку України був колосальним. Падіння темпу зростання реального ВВП України у 2009 році, за даними [3, с. 172], становило 15,1%; щорічний темп зростання споживчих цін у 2008 році дорівнював 25,2%, у 2009 році – 15,9% [3, с. 177]. Сальдо поточного рахунку у 2008 році становило –6,8% від ВВП, у 2009 році – вже –1,4% [3, с. 187], що пов'язано з падінням імпорту майже удвічі. Девальвація гривні протягом цього періоду становила майже 54%². Однак за умови «експортноорієнтованої моделі економічного зростання» та падіння попиту на вітчизняну продукцію на зовнішніх ринках девальвація національної грошової одиниці (гривні) не призвела до бажаних результатів та «негативний ефект скорочення експорту... виявився домінуючим щодо негативного впливу на загальну економічну динаміку» [4]. Основними чинниками, що призвели до подальшого поглиблення руйнівного впливу світової кризи на економіку України після хвилі падіння фондових ринків у світі, вважають складнощі із доступом до зовнішніх фінансових ресурсів (в цьому аспекті варто згадати так звані «раптові зупинки» потоків капіталу), вплив капіталу з країни, падіння попиту на ринках традиційного українського експорту та зростання песимістичних настроїв «гравців» вітчизняного ринку [4]. Тому, на нашу думку, для визначення трендів економічного зростання в Україні першою чергу необхідно окреслити його основні системоутворюючі чинники [5].

¹ Розраховано автором за даними [1].

² Розраховано автором.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Формуванню теоретичних засад дослідження економічного зростання присвячені фундаментальні наукові праці Й. Шумпетера, Р. Солоу, Ф. Рамсея, Д. Касса, П. Даймонда, Д. Ромера, М. Кондратьєва, С. Кузнеця та багатьох інших вчених. В Україні проблемами економічного зростання займалася ціла плеяда видатних науковців, серед яких В. Геєць, Я. Жаліло, І. Крючкова, В. Литвицький, І. Лукінов, Д. Покришка тощо. В контексті дослідження проблем відкритості національної економіки неможливо не відмітити праці таких українських науковців, як О. Бадрак, В. Базилевич, О. Власюк, А. Гальчинський, О. Кремень, Ю. Пахомов, О. Рогач, В. Сіденко, А. Філіпенко, Л. Шостак, О. Шнирков, А. Чухно, та інших.

Проте, на нашу думку, малодослідженим залишається питання емпіричного дослідження залежності економічного зростання в Україні від кон'юнктури на сировинних ринках світу, зокрема цінової кон'юнктури на світовому ринку металу як основної продукції українського експорту.

Таким чином, **метою статті** є дослідження впливу кон'юнктури на світових сировинних ринках, ситуація на яких останні роки характеризується ціновим зниженням, на економічне зростання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Періоди підвищення цін на сировину у світі завжди характеризувалися пришвидшенням темпів зростання реального ВВП України і навпаки (рис. 1). Протягом 2002–2008 років ці темпи були навіть значно вищими за світові. Так, середній темп зростання в Україні за цей період становив 6,74%, у світі – 3,85%. Зменшення попиту на метал та іншу сировину та падіння цін на них унаслідок світової фінансової кризи у 2009 році супроводжувалося стрімким зниженням темпу зростання реального ВВП України, а зростання цін у 2010–2011 роках, навпаки, спровокувало поживлення економічної активності, що мало наслідком зростання реального ВВП на 4,15 та 5,19% України відповідно. Своєю чергою подальше (з 2012 року) зниження світових цін на сировину (особливо це стосується цін на метал) супроводжувалося суттєвим падінням вітчизняної економіки. Якщо у 2012 році зростання реального ВВП ще становило 0,31%, у 2013 році вже було зафіксовано його падіння на рівні 0,04%, у 2014 році – 6,8% [3, с. 172].

Треба зазначити, що поряд із цим спостерігалось і зменшення темпу економічного зростання у світі (середній темп зростання реального ВВП світу за період з 2012 по 2014 рік становив 2,95%).

Тому можна припустити, що світові ціни на сировину, зокрема метал, є одними з основних чинників економічного зростання в Україні³, що кореспондується з результатами, наведеними у [6, с. 13].

Для дослідження реакції індексу реального ВВП України на позитивне збурення в індексі світових цін на метал в одне середньоквадратичне відхилення було побудовано векторну модель авторегресії першого порядку, порядок якої визначено на основі інформаційних критеріїв Акайке та Ханнана – Квіна. Отже, за результатами розрахунків дія зазначеного шоку проковує підвищення реального ВВП на 1,16% у першому кварталі та на 1,23% у другому кварталі. В наступних

³ Коефіцієнт кореляції між індексом реального ВВП України та індексом цін на метал становить 0,85, а індексом цін на сировину – 0,67.

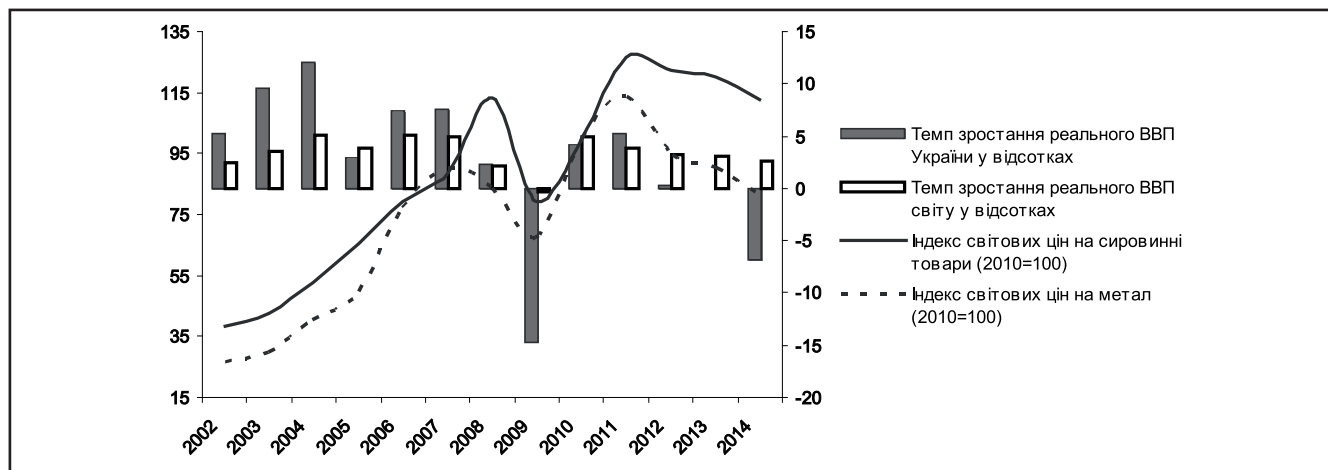


Рисунок 1. Динаміка темпів зростання реального ВВП України і світу та індексів світових цін на сировинні товари та метал у 2002–2014 роках

Джерело: побудовано автором за даними [1].

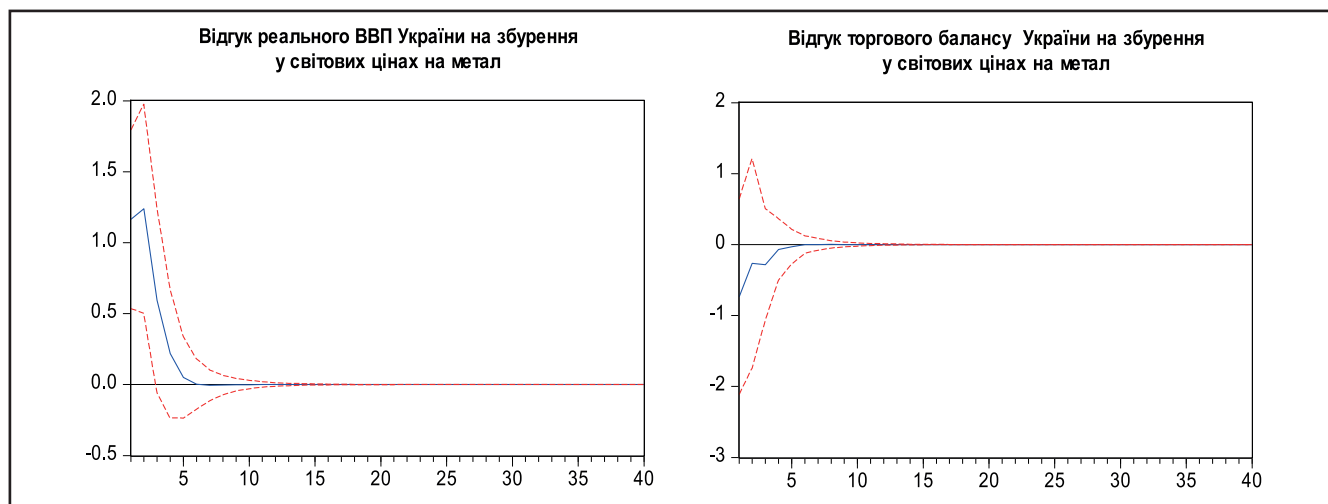


Рисунок 2. Відгуки реального ВВП та торгового балансу України на збурення у світових цінах на метал

Джерело: розраховано автором.

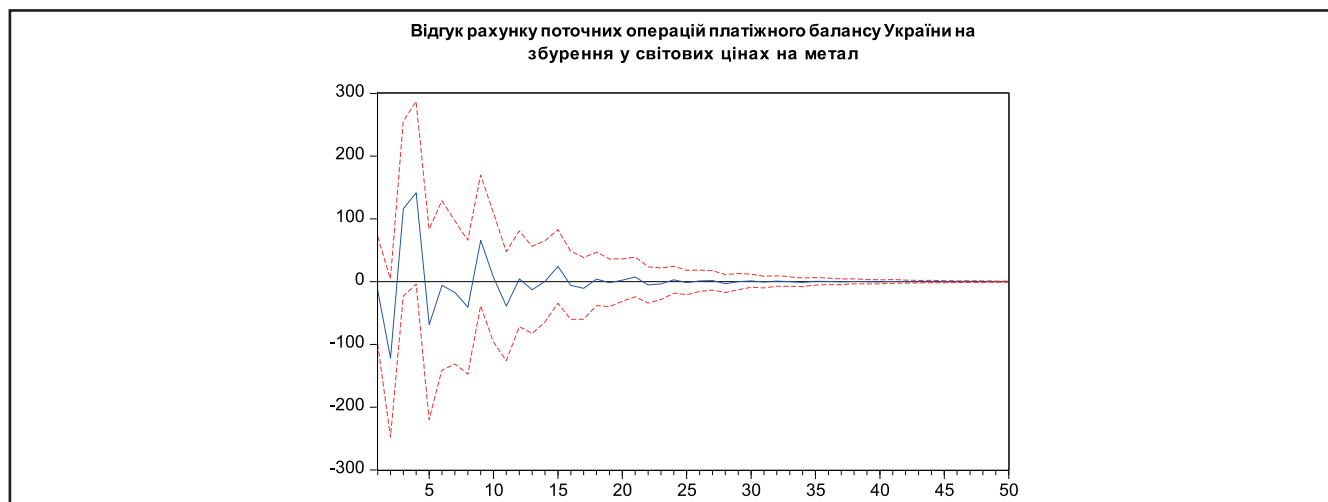


Рисунок 3. Відгук рахунку поточних операцій платіжного балансу України на позитивне збурення у світових цінах на метал

Джерело: розраховано автором.

періодах ефект від дії шоку зменшується та повністю нівелюється в шостому кварталі (рис. 2)⁴. Причому за результа-

⁴ Інформаційним джерелом дослідження виступили квартальні статистичні дані бази даних International Financial Statistics Міжнародного валютного фонду за 2001–2015 роки.

тами дослідження коливання індексу реального ВВП України на 42% пояснюється коливаннями світових цін на метал, що засвідчує значну залежність вітчизняної економіки від кон'юнктури на світовому ринку металопродукції.

Таким чином, можна зробити висновок, що вплив світових цін на метал на зростання реального ВВП України є суттєвим, проте має короткостроковий ефект та характеризується швидкою реакцією вітчизняної економіки на зміни цін на метал у світі.

У той же час у результаті зростання світових цін на метал спостерігається зменшення сальдо торгового балансу України на 0,73% у першому кварталі та на 0,26% у другому, яке також повністю нівелюється в шостому кварталі (рис. 2).

У той же час реакція рахунку поточних операцій на збурення у світових цінах на метал не є такою однозначною: якщо протягом перших двох кварталів відбувається погіршення його сальдо (падіння на 121%), то в наступних періодах відбувається його зростання (до 141% у четвертому кварталі) та подальше коливання з наступною стабілізацією в довгостроковій перспективі (рис. 3).

Отримані результати підтверджуються реальними даними, оскільки, як видно з (рис. 4), періоди зростання індексу світових цін на метал супроводжуються зростанням індексу реального ВВП України та погіршенням сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу України і навпаки.

Визначаючи залежність економіки України в цілому від цінової кон'юнктури на сировинних ринках у світі, на основі результатів моделювання можна констатувати, що внаслідок дії шоку в одне середньоквадратичне відхилення у світових цінах на сировину індекс реального ВВП України зростає на 1,11% у першому періоді, на 1,47% – у другому, після чого спостерігається його стрімке падіння (рис. 5)⁵. Коливаннями світових цін на сировину пояснюється тільки до 28,5% коливань індексу реального ВВП України.

Рахунок поточних операцій платіжного балансу демонструє подібну реакцію у відповідь на збурення у індексі світових цін на сировину у порівнянні зі збуреннями у цінах на метал (рис. 6). Так, у другому кварталі відбувається падіння сальдо рахунку поточних операцій на 162%, а в четвертому – зростання на 253%. У наступних періодах спостерігається поступове наближення до стану рівноваги. Також необхідно зазначити, що ефект від дії цього шоку на рахунок поточних операцій як і у випадку позитивного збурення цін на метал має довгостроковий характер.

⁵ У побудованій векторній моделі авторегресії сальдо торгового балансу України розглядається в якості екзогенної змінної, тому неможливо розглянути вплив вказаного шоку на поведінку цієї змінної.

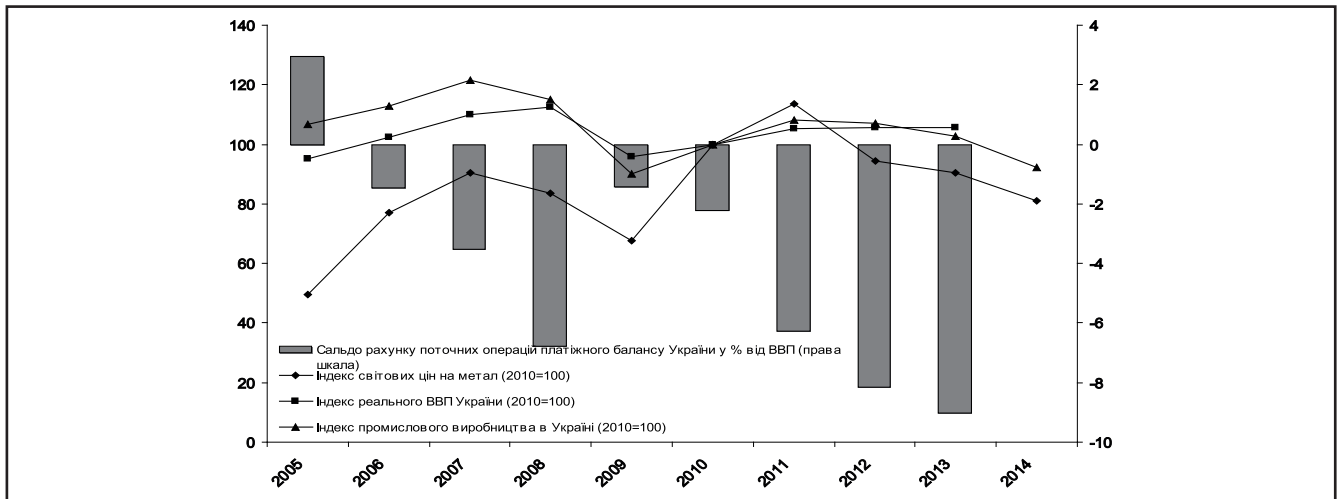


Рисунок 4. Динаміка індексу світових цін на метал та основних макроекономічних показників в Україні протягом 2005–2014 років

Джерело: побудовано автором за даними [1].

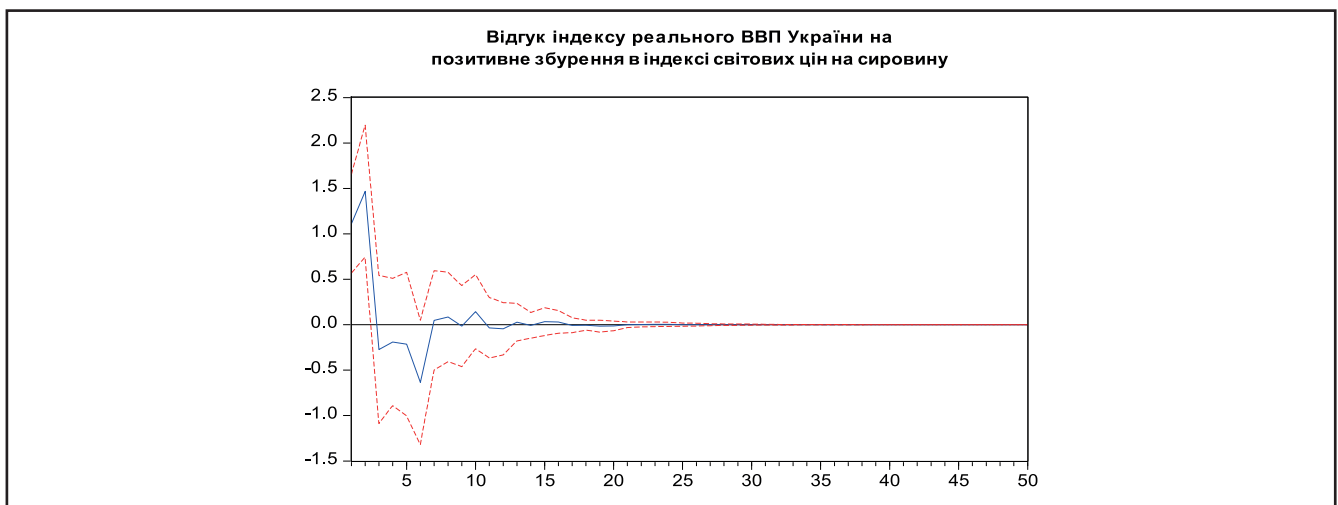


Рисунок 5. Відгук індексу реального ВВП України на позитивне збурення в індексі світових цін на сировину

Джерело: розраховано автором.

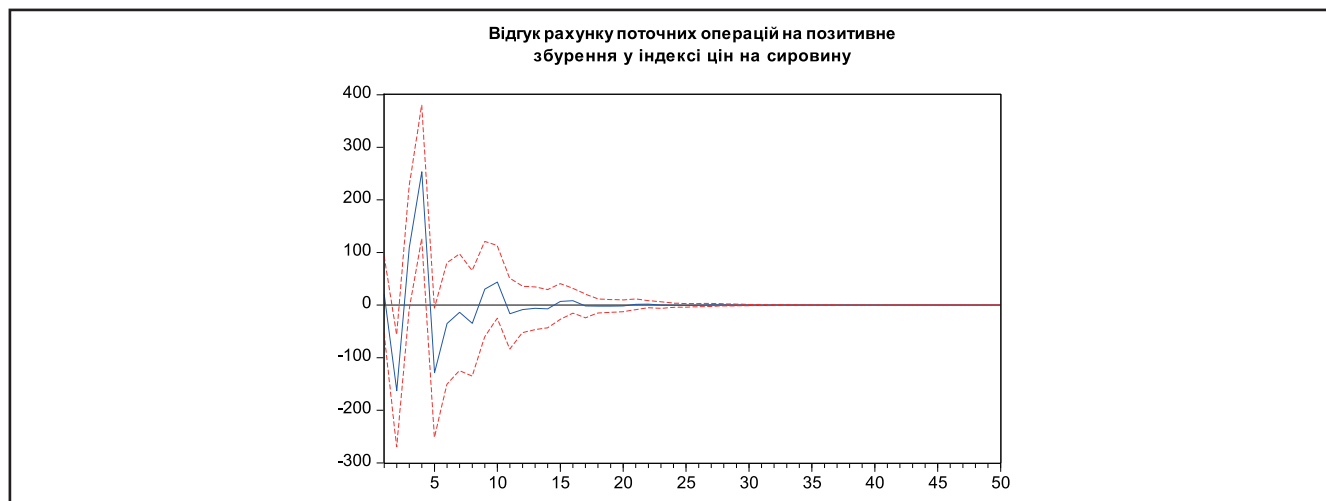


Рисунок 6. Відгук рахунку поточних операцій платіжного балансу України на позитивне збурення у світових цінах на сировину

Джерело: розраховано автором.

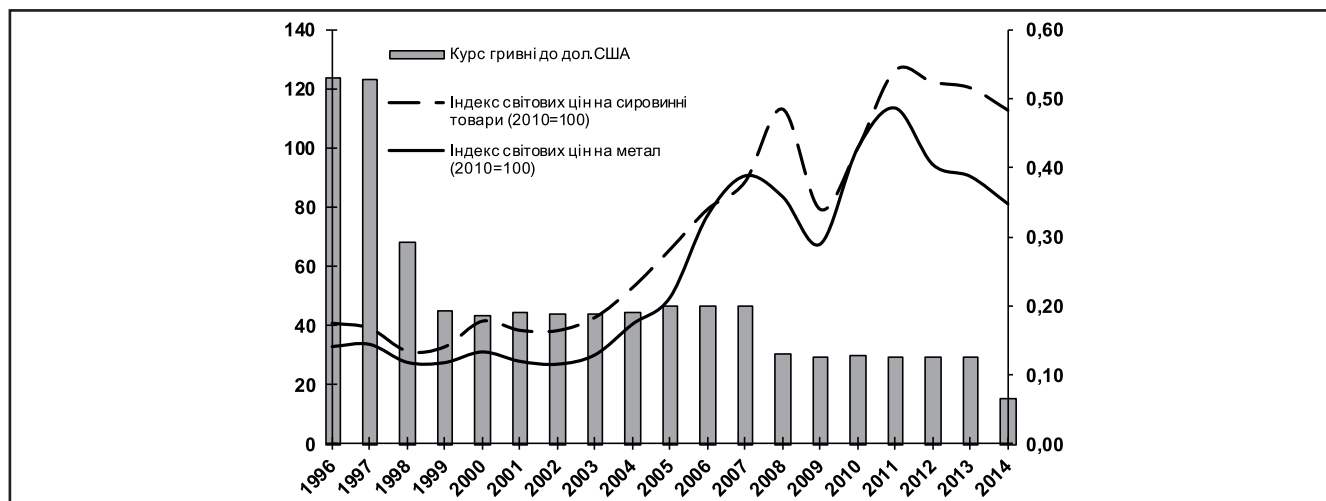


Рисунок 7. Динаміка курсу національної грошової одиниці (гривні) до долара США та індексів світових цін на сировинні товари та метал у 1996–2014 роках

Джерело: побудовано автором за даними [1].

За свідченням багатьох науковців, попит та ціна на метал у світі багато в чому визначається соціально-економічним розвитком у Китаї. Тому, на нашу думку, актуальною є емпірична перевірка впливу темпу зростання промислового виробництва у Китаї на економічне зростання в Україні. За нашими розрахунками, зростання промислового виробництва в «піднебесній» на один відсоток майже миттєво призводить до зростання реального валового внутрішнього продукту України більше ніж на піввідсотка. Причому це зростання нівельюється тільки протягом року [7].

Разом із тим коливання світових цін на сировинні товари протягом 1996–2014 років супроводжувалося також і коливаннями курсу гривні щодо долара США⁶ (рис. 7). Так, періоди падіння світових цін на сировину та метал кореспондуються з періодами знецінення гривні, насамперед це стосується 1998, 2008 та 2014 років. При цьому, на жаль, обернена тенденція не спостерігається, що, на нашу думку, може бути пояснене акумулюванням іноземної валюти в експортних

секторах економіки та можливим виведенням цих коштів в офшори та їх неповерненням в Україну. Проте ефективне використання валютної виручки, що надходила від експортних операцій внаслідок сприятливої зовнішньої кон'юнктури, мало б сприяти розвитку вітчизняної промисловості як основи експортного потенціалу економіки України, її технологічному оновленню та, як результат, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції не тільки сировинного характеру а й високотехнологічних товарів на зовнішніх ринках та зростанню зовнішньої стійкості економіки України.

Емпірична перевірка залежності курсу гривні та індексу світових цін на метал показала, що курс національної валюти залежить від зміни вказаного індексу з лагом у чотири квартали (відповідний коефіцієнт еластичності становить 1,80).

Висновки

Таким чином, вплив світових цін на метал на зростання реального ВВП України є суттєвим, має короткостроковий ефект та характеризується швидкою реакцією вітчизняної економіки на їх зміну. Водночас реакція темпу зростання

⁶ Коефіцієнт кореляції між курсом національної грошової одиниці до долара США та індексом світових цін на сировину становить $-0,58$, а індексом цін на метал $-0,52$.

реального ВВП України та сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу на зміну індексу цін на сировину є довшою.

Своєю чергою коливання світових цін на сировину (зокрема, метал) також викликає і коливання курсу гривні щодо долара США. Емпірична перевірка залежності курсу гривні від індексу світових цін на метал засвідчила значимість цього зв'язку.

Список використаних джерел

1. International Financial Statistics. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=7CB6619C-CF87-48DC-9443-2973E161ABEB>
2. Державна служба статистики. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. World Economic Outlook. Adjusting to Lower Commodity Prices // International Monetary Fund. – October 2015. – 208 p.

4. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. – Жаліло Я.А., Бабанін О.С., Белінська Я.В. та ін. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/vidannya/kpyza2009.htm>

5. Баженова О.В. Дослідження факторів динаміки економічного зростання: SVAR підхід / О.В.Баженова // Наукові праці НДФІ. – 2014. – №3(68). – С. 57–65.

6. Стратегія партнерства з Україною на період 2012–2016 фінансових років // Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Представництво Світового банку в Україні, Білорусі та Молдові [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/06/06/000386194_20120606032218/Rendered/PDF/662790UKRAINIAOOCPSofullOreportOUKR.pdf

7. Баженова О.В. Моделювання впливу системно значимих економік світу на динаміку макроекономічних показників України / О.В. Баженова // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2015. – №167. – С. 36–43.

М.П. БУКОВИНСЬКА,
д.е.н., професор кафедри менеджменту та адміністрування, Національний університет харчових технологій

Корпоративна соціальна відповідальність як фактор розвитку бізнесу та суспільства

У статті розглянуто вплив корпоративної соціальної відповідальності на розвиток бізнесу та суспільства. Проаналізовано групи корпоративної соціальної відповідальності – внутрішню та зовнішню, які ураховуються при розробці ефективної бізнес-стратегії. Конкретизовано перелік соціальних та екологічних проблем, які відчуває бізнес, виявлено основні підходи до концепції корпоративної соціальної відповідальності, в основі яких лежить ідея морально-етичного обов'язку бізнесу та окремих менеджерів перед суспільством.

Ключові слова: бізнес, соціальна відповідальність, суспільство, розвиток, організації, споживачі.

М.П. БУКОВИНСКАЯ,
д.э.н., профессор кафедры менеджмента и администрирования, Национальный университет пищевых технологий

Корпоративная социальная ответственность как фактор развития бизнеса и общества

В статье рассмотрено влияние корпоративной социальной ответственности на развитие бизнеса и общества. Проанализированы группы корпоративной социальной ответственности – внутренняя и внешняя, которые учитываются в разработке эффективной бизнес-стратегии. Конкретизирован перечень социальных и экологических проблем, которые чувствует бизнес, выявлены основные подходы к концепции корпоративной социальной ответственности, в основе которых лежит идея морально-этической ответственности бизнеса и отдельных менеджеров перед обществом.

Ключевые слова: бизнес, социальная ответственность, общество, развитие, организации, потребители.

M. BUKOVINSKA,
doctor of economics, professor to the kafedry management of administirovaniya, National University of Food Technologies

Corporate social responsibility as a factor of development business and society

In the article influence of corporate social responsibility is considered on development of business and society. The groups of corporate social responsibility are analysed – internal and external, which are taken into account at development of effective biznes-strategii. Konkretizirovan of contradicting of social'nykh I problems, kotorye chuvstvuet biznes, vyvavleno osnovnye podkhodi to koncepcii korporativnoy social'noy otvetstvennosti, in osnove kotorykh lezhit ideya moral'no-eticheskoy otvetstvennosti biznesa I ot del'nykh menedzherov before obschestvom.

Keywords: business, social responsibility, society, development, organizations, users.

Постановка проблеми. Тема корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) сьогодні одна з найбільш обговорюваних у діловому світі. Пов'язано це з тим, що помітно зростає роль бізнесу у розвитку суспільства, підвищилися вимоги до відкритості у діловій сфері. Багато компаній чітко усвідомили, що успішно вести бізнес, функціонуючи в ізольованому просторі неможливо.

Розуміння лідерами бізнесу свого ключового значення та провідної ролі в такій роботі привело до народження в кінці 20-го століття поняття «корпоративної соціальної відповідальності», яке стало найважливішою частиною поняття про стійкий розвиток не тільки бізнесу, а й людства в цілому.

Істотні зміни у взаємовідносинах між державою, громадськими інституціями та приватними компаніями простежуються у всьому світі. Особливо помітні зміни відбулися у приватному секторі, який переходить до більш поглиблених стратегічних форм взаємодії як з державою, так і з громадськістю [1].

Проте лише кожен третій керівник в Україні знає про концепцію КСВ, а уніфікованих стандартів та правил для українського бізнесу досі не створено.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у становлення, розвиток та дослідження корпоративної соціальної відповідальності зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: І. Акімова, Ю. Благів, Т. Бредгард, П. Друкер, Ф. Євдокімов, А. Керолл, Ф. Котлер, С. Літовченко, М. Мескон, Дж. Мун, Г. Назаров, Л. Ненсі, В. Нижник, О. Осінкіна, І. Петрова, Ю. Саєнко, О. Степанова, О. Філіпченко, П. Яницький та інші.

Мета статті – проаналізувати активність вітчизняних підприємств та компаній у розвитку корпоративної соціальної відповідальності та її вплив на вигоду бізнесу та людства в цілому.

Виклад основного матеріалу. Корпоративна соціальна відповідальність – це філософія розвитку компанії та досягнення бізнесом комерційного успіху шляхами, які засновані на етичних нормах й повазі до людей, спільнот, навколишнього середовища. Вона є вільним вибором компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу та виділяючи корпоративні ресурси. Корпоративна соціальна відповідальність (в широкому сенсі) – це вплив бізнесу на суспільство. Один із найбагатших людей світу і в той же час один із найбільш активних діячів у сфері КСВ Білл Гейтс вважає: що величезне багатство йде поряд з великою відповідальністю, зобов'язаннями поділитися з суспільством й забезпечити найкращий розподіл цього багатства тим, хто його потребує.

Сам термін «корпоративна соціальна відповідальність» уперше був сформульований генеральним секретарем ООН Кофі Аннаном тільки у 1999 році. Існують декілька визначень цього поняття. У науковій літературі корпоративну соціальну відповідальність розглядають як просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь бізнесу та суспільству й сприяють соціальному, економічному та екологічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство та мінімізації негативного. КСВ означає досягнення комерційного успіху шляхами, що цінують морально-етичні принципи співтовариства й навколишнє середовище.

У науковій літературі існує чотири основні підходи до концепції корпоративної соціальної відповідальності [2]:

- економічний підхід, згідно з яким підприємство виступає інструментом для створення багатства, а вся його соціальна діяльність спрямована на досягнення економічного результату. Найвідомішим прибічником даного підходу є американський економіст М. Фрідман, який вважає, що «існує одна і тільки одна соціальна відповідальність ділового світу – використати свої ресурси і займатися діяльністю, спрямованою на збільшення прибутків, при умові дотримання правил гри, тобто займатися відкритою і вільною конкуренцією, без обману і шахрайства» [3];

- політичний підхід, який базується на тому, що підприємства здатні певним чином впливати на суспільство, через що

вони повинні відповідально використовувати цю здатність. При цьому під соціальною силою розуміють здатність впливати на результати важливих суспільних процесів з метою вирішення суспільних проблем незалежно від політичних інститутів. Найбільш відомою є концепція «корпоративного громадянства», яка зародилася на початку ХХІ ст. Згідно з даною концепцією роль підприємства може бути розглянута у вузькому та широкому значенні. У вузькому значенні роль підприємства зводиться до філантропії, соціальних інвестицій та певних загальноновизначених обов'язків перед місцевою громадою. У широкому розумінні – підприємство повинно відповідати за ті сфери, в яких держава не здатна захистити своїх громадян;

- соціальний підхід, згідно з яким підприємство має зосереджувати свою діяльність на визначенні соціальних вимог суспільства та відповіді на них, сприяючи тим самим посиленню своїх позицій.

У 1970–х роках концепція корпоративної соціальної відповідальності дещо змінює свою спрямованість від позиції «що є добрим для суспільства» до визначення «що суспільство вимагає від бізнесу». З огляду на це діяльність будь-якого підприємства у сфері КСВ має визначатися очікуваннями, які суспільство покладає на нього. Етичний підхід, головною особливістю якого є те, що в основі лежить ідея морально-етичного обов'язку бізнесу та окремих менеджерів перед суспільством.

Перші наукові підходи до розуміння сутності корпоративної соціальної відповідальності, її принципів та методів зародилися у 50–х роках ХХ століття.

Саме у 50–ті роки вийшла перша ґрунтовна праця на тему соціальної відповідальності. У книзі «Соціальна відповідальність бізнесмена» Хоуард Р. Боуен розглянув, як концепція соціальної відповідальності може бути поширена на бізнес, а усвідомлення розширеної соціальної мети при прийнятті ділових рішень може принести соціальні та економічні вигоди суспільству.

Провідна роль у їхньому розвитку належала американським вченим, у той час як в Європі концепція корпоративної соціальної відповідальності офіційно була сформована лише наприкінці ХХ ст. та знайшла своє відображення у документі Європейської комісії «Зелена книга», що був опублікований у 2001 році.

Для того щоб розробити ефективну бізнес-стратегію з урахуванням соціальної відповідальності, керівництву компанії необхідно конкретизувати перелік соціальних та екологічних проблем, які відчуває їх бізнес. Слід визначити коло зацікавлених осіб, у тому числі партнерів, які можуть підтримати соціальні ініціативи компанії на будь-якому етапі. На основі соціального діалогу можливо виявити не лише перспективних учасників реалізації соціальних програм, а й невідомі раніше джерела додаткових ресурсів.

Документально оформлені пропозиції соціальних ініціатив допоможуть розкрити нові перспективи у розвитку бізнесу [4].

Корпоративна соціальна відповідальність поділяється на дві великі групи: внутрішню корпоративну соціальну відповідальність та зовнішню.

Соціальна відповідальність бізнесу носить багаторівневий характер [5]:

- базовий рівень припускає виконання договірних зобов'язань: своєчасна оплата податків, виплата заробітної

Види корпоративної соціальної відповідальності

№ п/п	Внутрішня корпоративна соціальна відповідальність		Зовнішня корпоративна соціальна відповідальність
1	Безпека праці	1	Спонсорство та меценатство
2	Стабільність заробітної плати	2	Забезпечення охорони навколишнього середовища
3	Додаткове медичне та соціальне страхування	3	Взаємодія з місцевим співтовариством
4	Розвиток персоналу	4	Готовність брати участь у кризових ситуаціях
5	Надання допомоги працівникам у критичних ситуаціях	5	Відповідальність перед споживачами товарів та послуг
6	Формування соціального пакету	6	Благодійна відповідальність
7	Матеріальне стимулювання	7	Оплата податків

плати, по можливості – надання нових робочих місць (розширення робочого штату).

– другий рівень припускає забезпечення працівників адекватними умовами не тільки роботи, але й життя: підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери.

Такий тип відповідальності доцільно назвати «корпоративною відповідальністю»;

– третій, вищий рівень відповідальності передбачає благодійну діяльність.

Для того щоб об'єднати зусилля підприємців із діяльністю профспілок, громадських організацій, державних органів і скерувати їх на підтримку та застосування десяти універсальних принципів щодо захисту прав людини, забезпечення стандартів роботи, охорони навколишнього середовища та боротьби з корупцією, було підписано Глобальний договір ООН у 1999 році. Він являє собою волонтерську ініціативу й покликаний об'єднати соціально відповідальні компанії для обміну досвідом щодо реалізації відповідних проектів та програм.

Починаючи з 2006 року в Україні функціонує національна мережа компаній та організацій, які задекларували себе учасниками Глобального договору ООН, принципи якого торкаються дотримання прав людини, трудових відносин, протидії корупції, корпоративної етики тощо.

На сьогодні договір об'єднує декілька тисяч компаній із більш ніж 100 країн світу, тим самим утворивши одну з найбільших добровільних ініціатив з питань КСВ у світі. Необхідно зауважити, що досить активними у підписанні цього договору стали й українські бізнес-структури – 93 компанії приєдналися до ініціативи.

Інтерес до розвитку інституту КСВ за останні три роки активно зростає. Компанії розбудовують системи корпоративного управління з елементами відповідальності, у Державний класифікатор професій включено нові посади: менеджер із соціальної відповідальності, соціальний аудитор та експерт із соціальної відповідальності. На вимогу часу в Київському національному університеті ім. Тараса Шевченка, у Національному університеті харчових технологій тощо започатковано та викладаються нові курси «Соціальна відповідальність бізнесу» та «Корпоративна соціальна відповідальність».

Питанню корпоративної соціальної відповідальності приділяється все більше уваги, постійно обговорюються проблеми соціально відповідальної поведінки бізнесу, його ролі у соціально-економічному розвитку України, можливості взаємодії з місцевою громадою. Сьогодні споживачі й партнери вважають ризикованим мати справу з організаціями, які не є соціально відповідальними.

Наприклад, основним видом діяльності ТОВ СП «НІБУЛОН» є виробництво та реалізація гібридного насіння кукурудзи та соняшнику зарубіжних селекцій, «НІБУЛОН» провідний український селектор сільгосптоваровиробників й експортер. Соціальна відповідальність є важливою складовою діяльності компанії «НІБУЛОН» [6], яку реалізує за такими напрямками:

- забезпечення належних умов для здобуття базової освіти;
- покращення рівня медичного обслуговування;
- розбудова інфраструктури українського села;
- охорона та збереження навколишнього середовища;
- впровадження енергозберігаючих новітніх технологій на виробництві;
- рівні можливості та найкращі умови праці.

Свою роботу компанія будує у відповідності до визнаних світових стандартів СВ та норм чинного українського законодавства.

«Концерн Хлібпром» у своїй послідовній та системній політиці розвитку прагне до сталості, ефективності та прибутковості. На підприємстві переконані, що запорука успішної компанії – це не тільки фінансова складова, а й високі стандарти ведення бізнесу на усіх його ланках. Досягнення позитивного довготермінового результату є можливим при урахуванні інтересів як безпосередньо споживачів, так і працівників, партнерів, інвесторів, акціонерів, місцевих громад та інших заінтересованих сторін, які мають взаємодію з компанією.

Саме тому соціальна відповідальність бізнесу є важливим аспектом діяльності «Концерну Хлібпром» [7].

Ключовими напрямками роботи для компанії в секторі КСВ є:

- відповідальність перед споживачами за якість продукції;
- відповідальність перед працівниками за створення оптимальних умов для роботи, розвитку та реалізації власного потенціалу;
- відповідальність перед партнерами за чесне та добросовісне партнерство на відкритих засадах;
- відповідальність перед суспільством за вплив на навколишнє середовище.

Характер продукції, яку виготовляє компанія, визначає її першочергове соціальне завдання – забезпечувати людей натуральним, якісним та доступним продуктом щоденного вжитку – хлібом. Основними принципами діяльності «Концерну Хлібпром» у цьому напрямі є дотримання законодавчих стандартів якості, впровадження високих міжнародних норм контролю на усіх етапах виготовлення продукції, врахування її безпечності.

Для гарантування якості продукції компанія розробила власну систему захисту від підробок тих виробів, які продаються без пакування. Роздрібні магазини отримали від підприємства сертифікати авторизованих точок продажу з

голографічним захистом. Ці документи посвідчують належність продукції до заводів компанії, що дозволяє споживачам уникнути виробів невідомого походження, а відповідно й без гарантії їх якості.

«Концерн Хлібпром» будучи одним із найбільших виробників хліба у регіонах своєї присутності усвідомлює відповідальність й перед соціально-незахищеними верствами населення. Саме тому взяв на себе функцію виготовлення соціального хліба у тих кількостях, які дозволяють уникати напруги у соціумі.

«Концерн Хлібпром» володіє потужною промисловою базою – вісім виробничих підприємств, це покладає на компанію додаткову відповідальність за вплив її діяльності на навколишнє середовище. Впродовж п'яти років підприємство співпрацює з Організацією Об'єднаних Націй з промислового розвитку, ЮНІДО, та Північною екологічною фінансовою корпорацією НЕФКО (NEFCO) у напрямі розробки політики енергозберігання.

У 2014 році на виробничому підрозділі «ЦКВ» запроваджено практику вторинного використання пакувальної тари, яка дозволить на 30% знизити використання картону. Завдяки такій ініціативі компанія зможе зекономити до 30 тонн паперу, а отже врятувати від вирубки понад 300 дорослих дерев.

У компанії Nestle корпоративна соціальна відповідальність розуміється як «Створення загальних цінностей». У компанії головний пріоритет – приносити користь людям у тих країнах, де вона працює. Завдяки цій стратегії за минулі 143 роки Nestle перетворилася з маленького сімейного підприємства у найбільшу світову компанію, що веде бізнес в області харчування, здоров'я та здорового способу життя. У найпершому виданні Корпоративних принципів ведення бізнесу Nestle говориться: «Наші інвестиції повинні служити на благо компанії і на благо країн, у яких ми працюємо. Створення загальних цінностей має на увазі створення цінностей для фермерів, що є нашими постачальниками, наших співробітників та суспільства в цілому» [8].

Інший приклад – європейські країни, які вживають дуже жорстких заходів із протидії корупції. У Словенії існує комісія по боротьбі з корупцією. У деяких країнах намагаються зобов'язати компанії дотримуватися міжнародного стандарту з соціальної відповідальності ISO 26000.

У 2013 році Китай прийняв перший стандарт із соціальної відповідальності DZCSR3000 на основі ISO 26000, участь у розробці якого брала й державна енергетична компанія. У Швеції та Фінляндії уряди прийняли постанову з корпоративного управління державних компаній, що просуває КСВ. Швеція, Іспанія та Франція розробили політики щодо винагород керівництва у державних компаніях. У 2012 році Франція прийняла постанову, за якою річна винагорода керівників вищої ланки у державних підприємствах обмежена двадцятьма середніми заробітними платами [9].

Від \$3,5 тис. до \$50 тис. може економити компанія завдяки підвищенню рівня лояльності співробітників. У такому діапазоні обходяться бізнесу звільнення, а потім рекрутинг та навчання нового члена команди.

Крім того, КСВ – складова може принести перемогу у наймі кращих з кращих. Знову ж міжнародні дослідження ствер-

джують, що 65% респондентів хочуть працювати у соціально відповідальній компанії. Близько половини усіх кандидатів задають питання про цінності компанії, перш ніж приступити до роботи, стверджують 64% фінансових і HR-менеджерів в усьому світі. Ще одна реальна вигода для бізнесу – лояльні співробітники працюють більш продуктивно. Як пораховано у міжнародних дослідженнях, продуктивність лояльних збільшується на 4%. У міжнародній практиці відома і така цифра: 68% споживачів можуть відмовитися від покупки продукції компанії, якщо її співробітники байдуже ставляться до покупців.

Висновки

Таким чином, застосування корпоративної соціальної відповідальності надає компаніям конкретні переваги, зокрема: покращення управління завдяки запобіганню ризикам; покращення репутаційного менеджменту; збільшення обсягів продажу та частки ринку; мотивування співробітників; оптимізація операційних процесів та зменшення витрат; лояльність інвесторів; приносить користь бізнесу та суспільству та сприяє соціальному, економічному та екологічно стійкому розвитку; покращення фінансових показників діяльності; поліпшення іміджу; налагодження стосунків із державним сектором та суспільством.

Раніше основною мотивацією до соціального бізнесу вважалися добра воля та особистий альтруїзм. Сьогодні ж підприємці визнають, що соціальна відповідальність приносить користь їх бізнесу, тим, що сприяє поліпшенню іміджу компанії в очах громадськості, зміцнює відносини з владою, покращує взаємодію з цільовими ринками.

Список використаних джерел

1. Бадюкіна Е.А. Формування корпоративної соціальної відповідальності держави і зростання ринкової капіталізації компаній / Е.А. Бадюкіна, Н.В. Кучерина // Вісник Науково-дослідного центру корпоративного права, управління і венчурного інвестування Сиктивкарського державного університету. – 2007. – №13. – С. 22.
2. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / Воробей В. // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2005. – №10. – С. 25–36.
3. Савицкая Л. Корпоративна соціальна відповідальність виникає. Жерти чи вигоди? /Л. Савицкая // Новий менеджмент. – 2008. – №8. – С. 20.
4. Данилова Є. КСВ як благодійність – це минуле. Аналітика / Е. Данилова // ЗАТПАКК. – 2008. – №9. – С. 18.
5. Сайт компанії «Платинум Банк». – [Електрон. ресурс]: – Режим доступу: <http://www.platinumbank.com.ua/>
6. Практика реалізації корпоративної соціальної відповідальності в Україні. – [Електрон. ресурс. – Режим доступу: <http://www.csr.ua/>.
7. <http://hlibprom.com.ua/static/csr/>
8. Корпоративна соціальна відповідальність: отримати перепустку до добropорядного товариства [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.zhitomir.info/news_82058.html
9. Курінна І. Прозорість і корпоративна соціальна відповідальність/ Курінна І., Малярчук В., Саприкіна М., Супрунюк М., Трегуб О. – К.: Поліграфія «Юстон». – 2015. – 47 с.

О.В. ГУДИМА,
студентка, Національний університет харчових технологій,
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Основні стратегії розвитку аграрного сектору України

Аграрний сектор займає досить важливе місце в економіці країни. Він є важливою стратегічною галуззю національної економіки, що забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність нашої держави, дає значній частині населення країни робочі місця. Ефективне функціонування всього господарства і добробут людей напряму залежать від рівня розвитку аграрного сектору в країні.

Ключові слова: аграрний сектор, стратегія розвитку аграрного сектору, сільське господарство, рослинництво.

Е.В. ГУДИМА,
студентка, Национальный университет пищевых технологий,
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Основные стратегии развития аграрного сектора Украины

Аграрный сектор занимает достаточно важное место в экономике страны. Он является важной стратегической отраслью национальной экономики, обеспечивает продовольственную безопасность и продовольственную независимость нашего государства, дает значительной части населения страны рабочие места. Эффективное функционирование всего хозяйства и благосостояние людей напрямую зависят от уровня развития аграрного сектора в стране.

Ключевые слова: аграрный сектор, стратегия развития аграрного сектора, сельское хозяйство, растениеводство.

О. ГУДУМА,
student, National University of Food Technologies,
Y. LEVCHENKO,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

Basic strategies of development of the agricultural sector in Ukraine

The agricultural sector has a very important place in the economy. It is an important strategic sector of the national economy, ensuring food security and food independence of our country, giving large part of the working places. Effective functioning of the entire economy and people's welfare depends on the level of development of the agricultural sector in the country.

Keywords: agricultural sector, development strategy for the agricultural sector, agriculture, crop.

Постановка проблеми. Задля ефективного розвитку аграрного сектору економіки України має бути розроблена чітка стратегія, спрямована на формування ефективного соціально спрямованого сектору економіки держави, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства на основі закріплення його багатокладності, що на даному етапі розвитку вимагає пріоритету формування різних категорій господарств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз джерел свідчить, що задля подальшого стрімкого розвитку сільськогосподарського виробництва державою була розроблена стратегія розвитку аграрного сектору України з чітко визначеними принципами та цілями, яка має бути реалізована до 2020 року.

Метою статті є обґрунтування основних напрямів розвитку аграрного сектору економіки України для подолання основних проблем та управління якістю продукції галузі за рахунок впровадження ефективних стратегій розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сільськогосподарське виробництво є досить важливою сферою суспільного виробництва, оскільки воно забезпечує населення необхідними продуктами харчування та основною сировиною для їхнього виробництва. Саме тому розробка стратегій розвитку аграрного сектору є необхідним заходом для покращення добробуту населення країни та подальшого прогресу суспільного виробництва.

На розвиток аграрного сектору країни впливають певні специфічні особливості, такі як:

1. Сільське господарство напряму залежить від стану кліматичних та погодних умов.

2. Основним засобом виробництва в даній галузі є земля. А отже, ефективність сільськогосподарського виробництва залежить від якості землі. Вона характеризується такими показниками, як родючість, рельєф та розташування.

3. Земля має властивість виснажуватись у процесі користування нею, але інколи може не зменшувати, а навпаки – збільшувати свою родючість.

4. Також основною особливістю в сільському господарстві є залежність від різноманітних біологічних процесів. Це накладає на виробничий процес межі певного періоду.

5. Іншою особливістю є сезонність виробництва. Така особливість зазвичай призводить до коливання та перепаду цін на продукцію сільського господарства.

6. Не менш важливою особливістю є те, що дана продукція зазвичай має малі строки зберігання і з часом втрачає свою якість. Даний чинник має досить високий вплив на ціноутворення продукції сільського господарства.

7. Сільськогосподарське виробництво пов'язане з навколишнім середовищем. Тобто за певних умов організації виробництва така діяльність може завдавати значну шкоду навколишньому середовищу.

Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством є системоутворюючим в національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток техноло-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

гічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій. Окрім стабільного забезпечення населення країни якісним, безпечним, доступним продовольством, аграрний сектор України безперечно спроможний на вагомий внесок у вирішення світової проблеми голоду. Подальше входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі вимагають адаптації до нових та постійно змінних умов, а відповідно – подальшого удосконалення аграрної політики. Український аграрний сектор з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що, з одного боку, може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективною інтеграції у світовий економічний простір, а з іншого – зростання доходів, задіяного в аграрній економіці сільського населення, що становить понад третину всього населення країни, дати мультиплікативний ефект у розвитку інших галузей національної економіки [2].

У 2013 році Міністерством аграрної політики та продовольства України була розроблена стратегія розвитку аграрного сектору України. Вона спрямована на створення організаційно-економічних умов для ефективного розвитку аграрного сектору на основі єдності економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства для стабільного забезпечення населення країни якісним, безпечним, доступним продовольством та промисловості сільськогосподарською сировиною і має бути реалізована до 2020 року.

Дана стратегія ставить перед собою такі цілі:

- гарантування продовольчої безпеки держави;
- забезпечення прогнозованості розвитку та довгострокової стійкості аграрного сектору на основі його багатокладності;
- сприяння розвитку сільських поселень та формування середнього класу на селі через забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення їх доходів; підвищення інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств;
- підвищення конкурентоспроможності продукції, ефективності галузей, стабільність ринків;

– розширення участі України у забезпеченні світового ринку продукцією сільського господарства та продовольства;

– раціональне використання сільськогосподарських земель та зменшення техногенного навантаження аграрного сектору на довкілля.

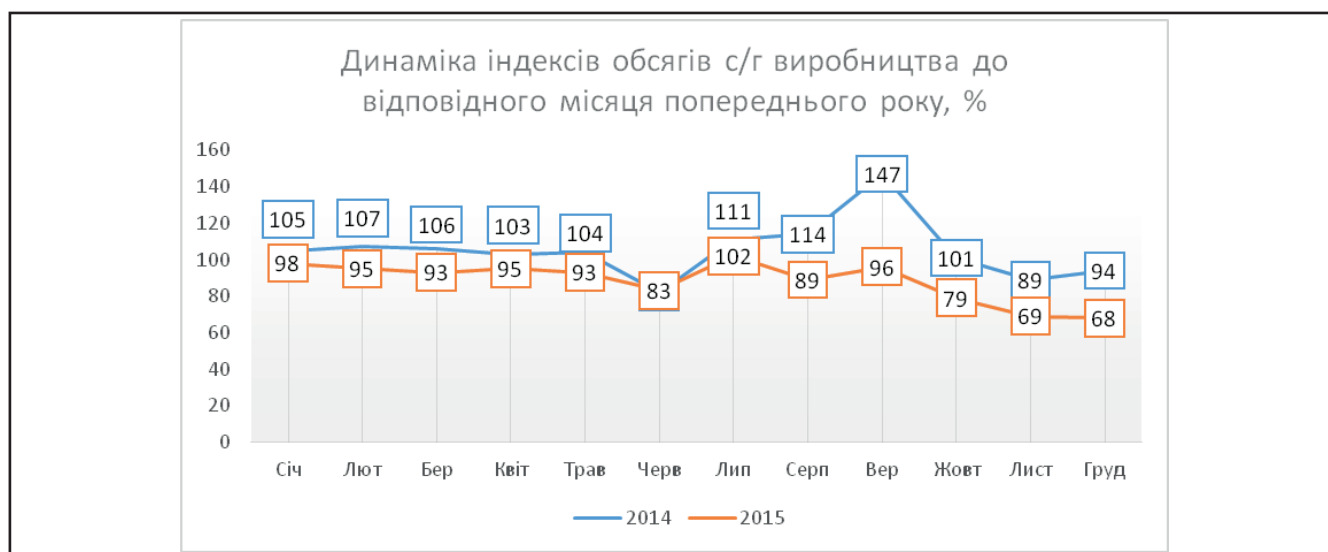
Пріоритетними напрямками розвитку є забезпечення продовольчої безпеки держави, вирішення проблем у земельних відносинах, фінансовій політиці та підвищення конкурентоспроможності продукції сільського господарства та продовольства.

Механізм реалізації даної стратегії полягає в розробленні, ухваленні та запровадженні Державної програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, яка за структурою відповідатиме стратегії розвитку, визначатиме шляхи та способи реалізації її завдань по кожному із пріоритетних напрямів, міститиме перелік заходів, обсягів і джерел фінансування, очікуваних результатів (індикаторів), строків та відповідальних виконавців зі сторони Уряду та партнерів зі сторони учасників ринку.

Моніторинг, контроль та оцінку реалізації стратегії здійснює Міністерство аграрної політики та продовольства України. До моніторингу з метою дотримання об'єктивності та неупередженості залучатимуться наукові установи, неурядові організації та незалежні інститути. Оцінка ефективності реалізації стратегії ґрунтуватиметься на результатах виконання вищезазначеної державної програми [2].

Щодо економічних показників діяльності аграрного сектору України за 2015 рік, то згідно зі статистичними даними Міністерства аграрної політики та продовольства України сукупний індекс витрат на виробництво сільськогосподарської продукції за січень–грудень 2015 року порівняно з аналогічним періодом минулого року становив 150,9%. У тому числі продукції рослинництва – 146,7%, а продукції тваринництва – 159,8%.

Динаміка індексів обсягів сільськогосподарського виробництва у січні–грудні 2015 року порівняно з аналогічним періодом минулого року становила 92,5%. Серед сільськогосподарських підприємств – 94,8%, а у господарствах населення – 95,7%.



Джерело: Державна служба статистики України [3].

Сукупний індекс витрат на виробництво сільськогосподарської продукції за січень–грудень 2015 року порівняно з аналогічним періодом минулого року становив 150,9%. У тому числі продукції рослинництва – 146,7%, а продукції тваринництва – 159,8%.

Щодо показника заробітної плати у сільськогосподарському господарстві – то у грудні 2015 року спостерігається збільшення на 26,5% порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Проаналізувавши показник валового збору, можна зробити висновок, що простежується зменшення валового збору майже всіх культур у 2015 році порівняно з 2014 роком. Так, наприклад, показник валового збору зернових та зернобобових зменшився на 6% у 2015 році порівняно з 2014 роком, валовий збір цукрових буряків – на 34%, картоплі – на 12%. Збільшення показників валового збору спостерігається лише у соняшника – збільшення на 10% і сої – на 1,3%.

На жаль, показники урожайності за аналізований період також демонструють негативну тенденцію. Збільшилася лише урожайність ріпаку – 4%, соняшників – на 16% та плодів та ягід – на 9%.

Аналізуючи урожайність зернових культур за період з 2013 по 2015 рік, можна стверджувати, що урожайність пшениці, ячменю та кукурудзи стабільно збільшувалась за період 2013–2014 років: пшениця – на 11%, ячмінь – на 28,6%, а кукурудза – на 2%. Проте вже в період 2014–2015 років простежується спад урожайності всіх зернових культур на 3–5%.

Стан фінансування аграрного сектору за рахунок державного бюджету на кінець 2015 – початок 2016 року становив:

1. Кредити фермерським господарствам у розмірі 25,6 млн. грн.

2. На розвиток Аграрного фонду спрямовано 71,7 млн. грн.

3. Фінансова підтримка заходів АПК шляхом здешевлення кредитів: залучено пільгових кредитів на суму 7,8 млрд. грн. для 630 сільськогосподарських підприємств. Серед них 67% – на розвиток рослинництва і 33% – на розвиток тваринництва.

4. Фінансова підтримка підприємств АПК за рахунок місцевих бюджетів становила 114,7 млн. грн. (81,7% від передбаченого).

5. Залучення кредитів сільськогосподарськими підприємствами – 115,5 млрд. грн. (за даними НБУ на 01.12.2015) [3].

Аналіз зовнішньоекономічної торгівлі продукцією сільськогосподарських підприємств наведений в таблиці.

Основні країни, в які експортують вітчизняну продукцію сільського господарства:

1. Китай – 8,4%.

2. Індія – 7,4%.

3. Єгипет – 6,9%.

4. Іспанія – 5,8%.

5. Туреччина – 5,2%.

6. Італія – 4,0%.

7. Нідерланди – 3,9%.

8. Саудівська Аравія – 3,2%.

9. Польща – 3,2%.

10. Іран – 3,0%.

Ключові проблеми розвитку аграрного сектору економіки України:

– нерівномірність розвитку різних форм господарювання (укладів) при послабленні позицій середньорозмірного виробника внаслідок створення для різних за розмірами та соціальним навантаженням економічних суб'єктів формально однакових, але не рівних умов господарювання;

– недостатність нормативно-правових засад та відсутність мотивації до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських виробників в рамках сільських громад, низька товарність виробництва продукції, ослаблення економічного підґрунтя розвитку сільських громад;

– нестабільні конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства на зовнішньому ринках через незавершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності сільськогосподарської сировини та харчових продуктів;

– низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва;

– ризики збільшення виробничих витрат через зростання зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій, при зростанні вартості невідновлювальних природних ресурсів у структурі собівартості;

– значні втрати продукції через недосконалість інфраструктури аграрного ринку, логістики зберігання; відсутність мотивації виробників до дотримання агроекологічних вимог виробництва;

– обмежена ємність внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, обумовлена низькою платоспроможністю населення;

– недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, складність у виробленні консолідованої позиції сільськогосподарських товаровиробників у захисті своїх інтересів; непоінформованість значної частини сільськогосподарських виробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі;

– незавершеність земельної реформи [2].

Показники зовнішньоекономічної торгівлі продукцією сільськогосподарських підприємств

	Всього	Питома вага, %
Експорт	13 226,9	100
Продукція рослинництва	13 813,3	93,4
Продукція тваринництва	968,1	6,6
Імпорт	3376,3	100
Продукція рослинництва	3029,7	80,6
Продукція тваринництва	730,8	19,4
Сальдо	+11 020,9	
Зовнішньоторговельний обіг	18 541,8	

Джерело: Державна фіскальна служба України, Державна служба статистики України [4].

Висновки

Дослідження стану аграрного сектору України дозволило виявити проблеми, які потребують вирішення та удосконалення стратегії розвитку аграрного сектору. Проаналізовані результати впровадження в 2013 році стратегії аграрного розвитку і виявлено негативну динаміку обсягів сільськогосподарського виробництва, а також урожайності багатьох культур за аналізований період (2014–2015 роки).

Список використаної літератури

1. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року».
2. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

А.С. ІВАНЧЕНКО,
студентка, Національний університет харчових технологій,
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Стан та тенденції українського експорту аграрного сектору на європейському ринку

У сучасних умовах розвитку глобалізаційних та інтеграційних процесів входження України до світової економічної спільноти є досить вагомим пріоритетом розбудови країни. Тому відносини з Європейським Союзом набувають для України особливого значення при визначенні власних перспектив і напрямів підвищення рівня міжнародних торговельних комунікацій та конкурентоспроможності продукції вітчизняної економіки загалом та аграрного сектору зокрема.

Ключові слова: європейський ринок, аграрний сектор, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, безмитна квота, зовнішньоторговельний оборот, європейський стандарт, іноземні інвестиції.

А.С. ІВАНЧЕНКО,
студентка, Национальный университет пищевых технологий,
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Состояние и тенденции украинского экспорта аграрного сектора на европейском рынке

В современных условиях развития глобализационных и интеграционных процессов входение Украины в мировое экономическое сообщество является достаточно весомым приоритетом развития страны. Поэтому отношения с Европейским союзом приобретают для Украины особое значение при определении собственных перспектив и направлений повышения уровня международных торговых коммуникаций и конкурентоспособности продукции отечественной экономики в целом и аграрного сектора в частности.

Ключевые слова: европейский рынок, аграрный сектор, внешняя торговля, экспорт, импорт, беспошлинная квота, внешнеторговый оборот, европейский стандарт, иностранные инвестиции.

А. IVANCHENKO,
student, National University of Food Technologies,
Y. LEVCHENKO,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

In modern conditions of globalization and integration processes Ukraine's entry into the global economic community is important enough priority of the developing of country. Therefore, the relations with the European Union acquire a special significance to Ukraine in determining of own perspectives and ways of increasing the level of international trade communication and competitiveness of the national economy in general and the agricultural sector in particular.

Keywords: European market, agrarian sector, foreign trade, export, import, duty-free quota, external trade, European standard, foreign investments.

Постановка проблеми. Розширення доступу до зовнішніх ринків Європейського Союзу та налагодження стійких взаємовигідних торговельних відносин компенсують для вітчизняних товаровиробників негативні наслідки різкого спаду купівельної спроможності всередині країни. В майбутньому розширення експорту українських товарів на західноєвропейський ринок може стати одним із головних факторів прискореного росту валового внутрішнього продукту України. Тому запорукою досягнення зазначених вище результатів є комплексний аналіз стану та тенденцій, що склалися у сфері зовнішньоторговельної діяльності України

з альянсом, зокрема в аграрному секторі, стрімкий розвиток якого є надзвичайно вигідним для вітчизняної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні дослідження інтеграційних процесів до Європейського Союзу та економічних проблем, пов'язаних з ними знайшли своє відображення у наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як Б. Колер–Кох, Г. Волес, О.М. Кириченко, Ю.В. Макогон, Г.Н. Клишко, О.О. Пономаренко, Ю.В. Мислюк, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський, В.О. Філіпчук та ін.

Метою статті є аналіз сучасного стану та тенденцій зовнішньоторговельних відносин України з Європейським Со-

юзом, виявлення проблем та перспективних напрямів розвитку міжнародних торговельних комунікацій.

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо експортну діяльність вітчизняних аграрних підприємств на європейському ринку за 2014–2015 роки та визначимо основні проблеми їх адаптації до процесу євроінтеграції.

Україна займає перше місце у світі за експортом соняшникової олії, третє – за експортом зернових, п'яте та восьме – з експортом яєць та курятини. Європейський ринок – найбільший у світі, але попит на продукцію українських аграріїв недостатньо високий. Частка України на ньому становить лише 4% (передові експортери – Бразилія та США забезпечують 10–15% ринку).

226 українських виробників експортують продукцію на європейський ринок: 61 з них – промисловий пух, 41 – технічний казеїн, 34 – шкури тварин, 29 – корм для декоративних тварин, 22 – мед та продукцію бджільництва, 15 – рибу та рибні продукти, 4 – курятину, 2 – яйця та яєчні продукти, 18 – іншу аграрну продукцію [2].

Так, вітчизняна компанія «Зоря», яка спеціалізується на вирощенні олійного льону, зайняла свою нішу на європейському ринку та у 2014 році продала австрійській компанії 20% усього урожаю. Українська компанія «Яблуневий дар», що входить до складу групи T.B. Fruit і виробляє сокові концентрати та соки прямого віджиму, відправляє на експорт до Польщі 75–80% продукції.

Наведені вище приклади демонструють, що деякі види української продукції агропромислового комплексу знайшли своїх прихильників в Європі.

Відомості про тенденції зовнішньоторговельних відносин України з Європейським Союзом наведено в таблиці.

Дані таблиці свідчать, що найбільшу частку в загальному обсязі українського експорту до ЄС (січень – червень 2015 року) становлять зернові культури – 12%, хоча це лише 55,8% порівняно з часткою за аналогічний період попереднього року. Частка жирів та олій становить 4%, насіння та плодів олійних – 2%, продуктів переробки овочів – 1%. За всіма вказаними позиціями також спостерігається скорочення обсягів експорту в середньому на 43%. До того ж Україна експортує на європейський ринок плоди та горіхи (0,7% від обсягу загального експорту), м'ясо та субпродукти (0,5%), молоко, яйця, мед (0,4%), цукор та цукрові кондитерські вироби (0,3%), готові зернові продукти (0,3%), алкогольні та безалкогольні напої (0,2%), а також рибу, овочі, муку та крупи, какао, тютюн (0,1%), живі дерева, готові м'ясні продукти. Зростання обсягів експорту у 2015 році порівняно з 2014 роком спостерігається лише за такими категоріями продуктів, як м'ясо та субпродукти (308,3% до 2014 року), риба (130,4%), плоди та горіхи (108,4%), борошно та крупи (180%), цукор та цукрові кондитерські вироби (180,6%), готові зернові продукти, алкогольні та безалкогольні напої (133%), тютюн (2838,3%).

Аналізуючи обсяги та структуру експорту України до ЄС, доцільно зазначити ступінь заповнення українськими агровиробниками безмитних квот (рис. 1).

Так, на 100% використані експортні квоти на пшеницю, кукурудзу, виноградний та яблуневий сік, крупи та муку, мед. На 90% заповнені квоти на цукор та томатну пасту, на 74% – на овес. Незначно більше, ніж на половину, використані квоти на ячмінь (67%) та курятину (55%). Наразі українська влада веде переговори з європейською стороною щодо можливості розширення безмитних поставок в Європу,

Динаміка та структура обсягів зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС за товарними групами за січень–червень 2015 року

Вид продукції	Експорт, \$ тис.	% до січня–червня 2014 року	Частка в загальному обсязі експорту, %
Живий скот	111,6	39,3	0
М'ясо та субпродукти	27415,8	308,3	0,5
Риба	3246,1	130,4	0,1
Молоко, яйця, мед	2151,6	94,6	0,4
Інші продукти тваринного походження	2464,5	71,6	0
Живі дерева	635,6	1032,8	0
Овочі	4922,7	54,1	0,1
Плоди та горіхи	40738,3	108,4	0,7
Кава, чай	1040	425	0
Зернові культури	728865,1	55,8	12
Мука та крупи	6454	180	0,1
Насіння та плоди олійних	121140,5	53,1	5
Жири та олії	240975,4	60,6	4
Готові м'ясні продукти	643,2	98,1	0
Цукор та цукрові кондитерські вироби	17620,7	180,6	0,3
Какао	7290,2	85,2	0,1
Готові продукти із зерна	17958,3	133,6	0,3
Продукти переробки овочів	51518,7	65,1	1
Різні продукти харчування	10656,2	92,9	0,2
Алкогольні та безалкогольні напої	16461,2	132,3	0,3
Тютюн	6183,4	2838,3	0,1

Джерело: [1].

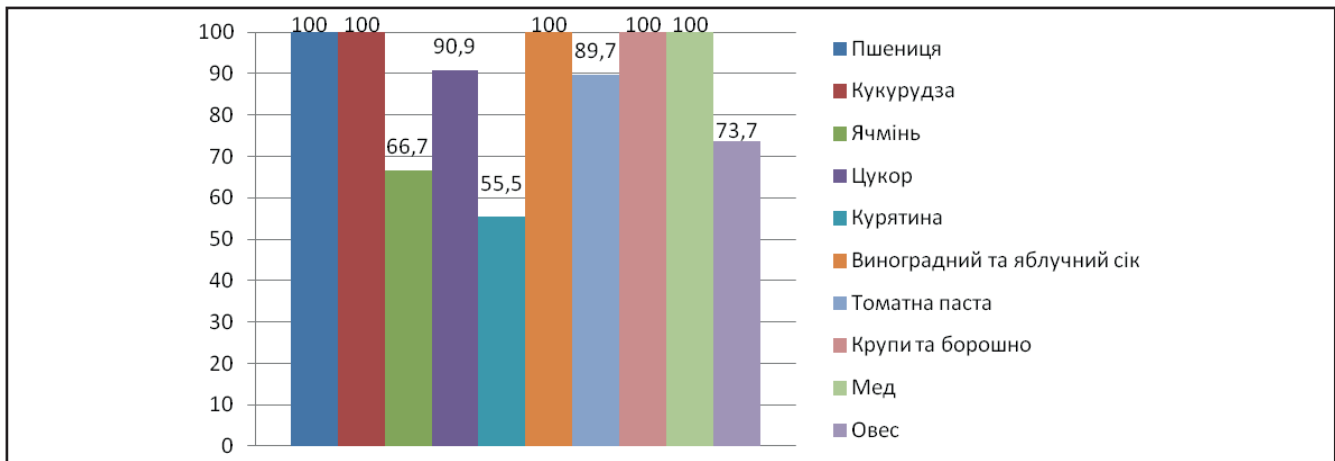


Рисунок 1. Ступінь використання українськими аграріями експортних квот ЄС, %

Розроблено авторами на основі даних Державної служби статистики України [1].

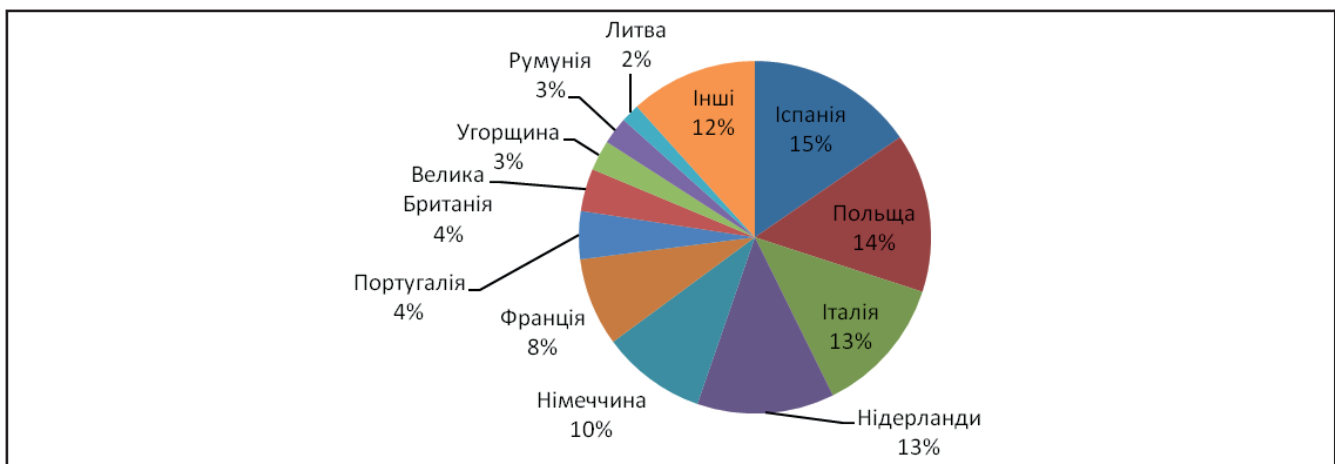


Рисунок 2. Структура обсягів зовнішньоторговельного обороту України з країнами ЄС за 2015 рік, %

Розроблено авторами на основі даних Державної служби статистики України.

оскільки лише п'ята частина від всього експорту сільсько-господарської продукції не обкладається митом.

Однак не всі українські продукти вхожі на ринок ЄС через жорсткість європейських стандартів або через перенасиченість ринку продуктами країн-членів ЄС.

Рис. 2 демонструє структуру експортно-імпортних операцій України з країнами – членами Європейського Союзу за 2015 рік.

Отже, країнами-лідерами зовнішньоторговельного обороту України з ЄС є Іспанія, Польща, Італія, Нідерланди (від 12,6% до 15,4% від загального експорту), Німеччина, Франція, Португалія, Великобританія, Угорщина, Румунія, Литва (від 1,7 до 9,6%).

Для цілей визначення перспектив розвитку вітчизняного аграрного сектору у напрямі євроінтеграції необхідно визначити стан взаємозв'язків України та ЄС у сфері інвестування (рис. 3).

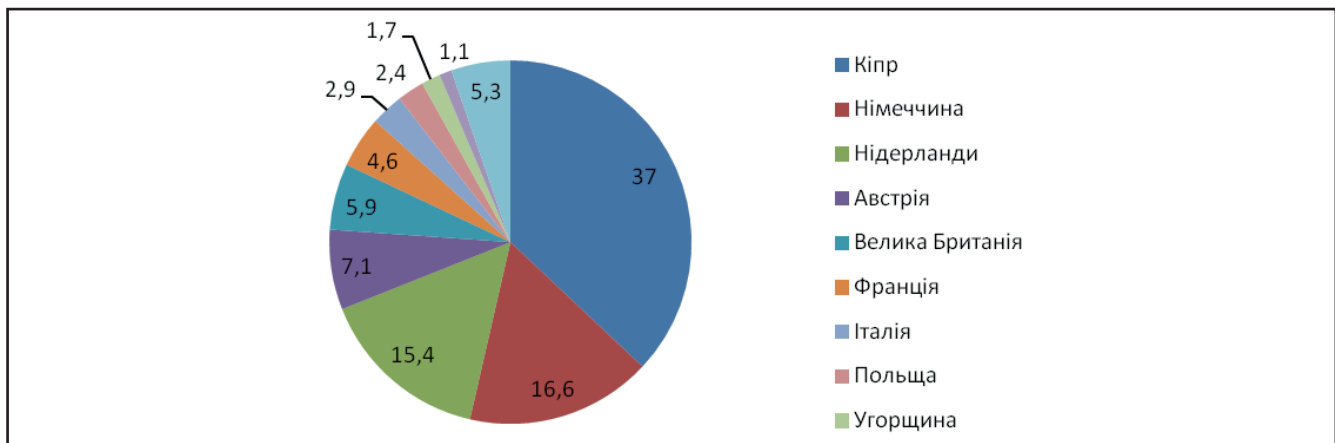


Рисунок 3. Структура прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор України з країн ЄС станом на липень 2015 року, %

Розроблено авторами на основі даних Державної служби статистики України [1].

Отже, статистичні дані демонструють, що найбільший обсяг інвестицій (37%) в аграрний сектор було отримано з Кіпру (в абсолютному вираженні – \$12274,1 млн.), а найменший – з Люксембургу (1,1%), що в абсолютному вираженні становить \$377,1 млн. Загальна сума іноземних інвестицій за зазначений період становить \$33154,9 млн.

Головною проблемою українського продовольчого експорту залишається його переважно сировинна спрямованість. Проблема переважно сировинного експорту полягає в тому, що країна на зовнішньому ринку торгує продукцією з низькою часткою доданої вартості, а імпортує продукцію з високою її часткою. Різниця у вартостях – це транснаціональний податок, який сплачує держава – сировинний експортер. Він спрямовується на розвиток переробних галузей і створення додаткових робочих місць у країнах, які в обмін на українську сільськогосподарську сировину ввозять нам промислові напівфабрикати та готову продукцію [4].

Щодо напрямів нівелювання ризиків для зовнішньоекономічного співробітництва України з ЄС, то серед них можна виділити такі: диверсифікування географічної структури зовнішньої торгівлі, мінімізувавши залежність від окремих ринків та держав; оптимізація та забезпечення збалансованості структури вітчизняного імпорту та експорту; розробка довгострокової програми міжнародного співробітництва України з країнами-членами ЄС та провідними імпортерами вітчизняної продукції з урахуванням динаміки їх розвитку та ризиками виникнення нової фінансової кризи; використання чинника Світової організації торгівлі з метою впливу на позицію іноземних держав щодо диверсифікації зовнішньоторговельних відносин та розбудови співробітництва з Україною [3].

Європейський ринок харчових продуктів дуже ємний, але в той же час досить конкурентний та неоднорідний. Незважаючи на різноманіття сегментів, є ризик того, що навіть якісний український продукт буде ним не прийнятий. Зважаючи на це, вітчизняним виробникам при виході на ринки ЄС потрібно враховувати такі фактори:

– ринок захищений за основними продуктами харчування, але існує багато культур і продуктів, які не попадають під квотування і на які поширюються лише стандарти безпеки та якості; в основному це продукти для здорового способу життя або для споживачів, що мають специфічні потреби (органічні, вегетаріанські, низькокалорійні, дієтичні товари, а також товари з особливим вмістом окремих елементів для людей з несприйняттям окремих елементів – лактози, глю-

тену, деяких протеїнів), але які мають бути виготовлені без втрати якісних характеристик;

– іноді краще знайти партнера з ЄС, який добре розуміється на місцевій специфіці і вже має готову торгову марку, ніж виводити свій продукт на новий ринок (наприклад, краще та вигідніше укласти довгостроковий договір на поставку сировини, за рахунок чого істотно знизити ризики інвестування в освоєння нової технології чи купівлю високовартісного обладнання);

– участь у виставках – найбільш простий спосіб оцінити потенціал ринку, дізнатись вимоги до якості сировини та знайти бізнес-партнерів. Є приклади українських компаній, які поверталися з виставок з успішно укладеними контрактами на поставку продукції [2].

Висновки

Дослідження проблеми зовнішньої торгівлі продукцією аграрного сектору на європейському ринку дозволило виявити, що вітчизняний експорт, з одного боку, обмежений квотами, які залишились на найпопулярніші українські продукти, а з іншого – високими технічними вимогами, що висуває ЄС. Тому закономірно, що обсяг реалізованої на експорт агропромислової продукції має тенденцію до скорочення – в середньому на 15%. Тому було визначено перелік рекомендацій, виконання яких дасть можливість вітчизняним агровиробникам доступ до світових ринків, інформаційних технологій, розширення участі у міжнародних інвестиційних процесах, освітніх програм допомоги, вдосконалення транспортних та телекомунікаційних систем.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс]: [веб-сайт]. – Електронні дані. – Київ: Держстат України, 1998–2016. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 19.03.2016).
2. Житница Европы: как украинские аграрии пробираются на рынок ЕС [Електрон. ресурс]: спецпроект / М. Бровинська. – 2015. – 13 с. – Режим доступу: <http://www.liga.net/projects/agrarians/>
3. Зовнішньоекономічне співробітництво України: стан, перспективи розвитку, загрози та ризики [Електрон. ресурс]: аналітична доповідь. – Електронні дані. – Київ: 2012 Аналітичний центр «Борисфен Інтел». – Режим доступу: <http://bintel.com.ua/uk/article/vneshekonom/>
4. Мудрак Р.П. Експорт українського продовольства: стан, тенденції, причини // Економіка України. – 2014 – №5 (630) – С. 70–79.

А.Л. БАЛАНДА,
д.е.н., професор, Бердянський університет менеджменту і бізнесу,
В.П. ПАВЛЕНКО,
д.е.н., НДІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, НДІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Інституційне забезпечення державного регулювання стратегічно важливих підприємств для економіки та безпеки країни

У статті розглянуті питання функціонування стратегічно важливих підприємств для економіки та безпеки країни, вдосконалення інституційного забезпечення їх державного регулювання.

Ключові слова: стратегічно важливі підприємства, державне регулювання.

А.Л. БАЛАНДА,
д.э.н., профессор, Бердянский университет менеджмента и бизнеса,
В.П. ПАВЛЕНКО,
д.э.н., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
А.Ю. РУДЧЕНКО,
д.э.н., профессор, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Институционное обеспечение государственного регулирования стратегически важных предприятий для экономики и безопасности страны

В статье рассмотрены вопросы функционирования стратегически важных предприятий для экономики и безопасности страны, совершенствования институционного обеспечения их государственного регулирования.

Ключевые слова: стратегически важные предприятия, государственное регулирование.

A. BALANDA,
doctor of economic sciences, Berdyansk University of Management and Business,
V. PAVLENKO,
doctor of economic sciences, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
A. RUDCHENKO,
doctor of economic sciences, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Institutional ensuring of state regulation of strategically important enterprises for economy and security of state

In the article are considered issues of functioning of the strategically important enterprises for economy and security of the state, improvement of institutional ensuring of enterprises state regulation.

Keywords: strategically important enterprises, state regulation.

Постановка проблеми. Подолання кризових явищ в національній економіці в значній мірі залежить від ефективного функціонування суб'єктів господарювання, насамперед тих, що мають суттєвий вплив на загальні результати базових галузей.

Саме такими, за визначенням, є стратегічно важливі для економіки та безпеки держави. Поняття «стратегічно важливі підприємства» було застосовано в інституційному середовищі України при врегулюванні приватизаційних процесів, зокрема, такі підприємства були включені до групи «Г», а також при формуванні переліку підприємств, що не підлягають приватизації виходячи з їх особливого статусу. Разом із тим з макроекономічних позицій доцільним є суттєве розширення інституційного середовища функціонування зазначеного кола підприємств, використання їхніх властивостей для забезпечення реформування національної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В сучасній науковій літературі основна увага приділена розгляду питань приватизації стратегічно важливих підприємств, зокрема у працях О. Бондаря, І. Жадан, О. Пасхавера, А. Слівака, М. Четова [1–5] та ін. У той же час недостатньо розглянуті питання, що стосуються застосування щодо них засобів державного регулювання, що особливо важливо для обґрунтування та проведення виваженої економічної політики держави.

Метою статті є розгляд питань щодо вдосконалення інституційного забезпечення державного регулювання стратегічно важливих підприємств для економіки та безпеки країни.

Виклад основного матеріалу. З позиції інституційного забезпечення визначення та функціонування стратегічно важливих підприємств для економіки та безпеки держави (далі – СВП) певний інтерес представляє хронологія щодо прийняття правових актів в цій сфері. Так, у постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» [від 21.08.97 №911, на сьогодні втра-

тила чинність] [6] уперше було наведено перелік таких підприємств. Разом із тим слід підкреслити, що в зазначеному документі не було визначено ні чітке змістовне поняття СВП, ні критерії надання такого особливого статусу. Такі критерії були визначені лише 15 травня 2003 року (тобто через шість років) постановою Кабінету Міністрів України №695 «Про визначення критеріїв віднесення підприємств (організацій) до таких, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» [7], що свідчить про відсутність належного наукового обґрунтування.

Зараз чинними є критерії віднесення об'єктів державної власності до таких, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави згідно з постановою Кабінету Міністрів України №999 від 03.11.2010 [8], що включають насамперед підприємства в таких сферах, як паливно-енергетичний комплекс, які забезпечують цілісність об'єднаної енергетичної системи України, транспортування хімічних продуктів магістральними трубопроводами та обслуговування таких трубопроводів; геологічне вивчення і розробки нафтогазових надр; видобування та переробка корисних копалин загальнодержавного значення; топографо-геодезична і картографічна, а також гідрометеорологічна діяльність; телекомунікації, користування радіочастотним ресурсом та надання послуг поштового зв'язку, державні радіо- і телекомпанії; залізничний транспорт загального користування, автомобільний, морський та річковий транспорт; авіаційна та ракетно-космічна промисловість. При цьому підприємство вважається таким, що відповідає критеріям віднесення об'єктів державної власності до СВП, якщо зазначені умови є основним видом його діяльності і частка його продукції на ринку відповідних товарів в Україні становить не менш як 20%.

Крім того, стратегічними визначаються підприємства, які становлять науковий і науково-технічний потенціал держави та є виконавцями загальнодержавних цільових науко-

во–технічних програм і державних замовлень; підприємства – суб'єкти природних монополій, які провадять діяльність на загальнодержавному ринку товарів; підприємства, частка продукції яких на загальнодержавному ринку товарів, що має важливе соціально–економічне значення, перевищує 35% або ті, які разом з одним або двома іншими підприємствами мають на такому ринку сукупну частку, що перевищує 50%, або не більше ніж з чотирма іншими підприємствами мають на такому ринку сукупну частку, що перевищує 70 відсотків; підприємства, середньооблікова кількість штатних працівників яких перевищує 5 тис. осіб; підприємства, які належать до категорії великих платників податків.

Під дані критерії є спроби відповідним чином визначити саме поняття «стратегічно важливе підприємство». Зокрема, на думку Р. Прокоп'єва, підприємство, яке має стратегічне значення для економіки і безпеки держави, – це суб'єкт господарювання державного сектору економіки, якому належать або за яким закріплені об'єкти державної власності, у тому числі корпоративні права держави у статутних капіталах господарських товариств та який відповідає хоча б одному з критеріїв, визначених законодавством України щодо вказаних правовідносин, і/або у встановленому порядку внесений до переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави [10].

На наш погляд, дане визначення поняття «стратегічно важливе підприємство» відповідає формальним правовим положенням чинного законодавства, а якщо підходити з економічних позицій, то воно, по–перше, не відображає його специфічну сутність, що дозволяє надати певному підприємству даний особливий статус; по–друге, стосується лише суб'єктів господарювання державного сектору, що лише фрагментарно характеризують національну економіку. Так, прикладом державного ставлення до стратегічних підприємств є увага конгресу США до корпорації «Крайслер», що опинилася у 1979 році на межі банкрутства. Це зумовило необхідність прийняття спеціального Закону про державне забезпечення запозичень, що надаються корпорації «Крайслер» до повного відновлення її дієздатності.

Критерії віднесення підприємств до стратегічно важливих повинні мати не стільки кількісні, скільки якісні характеристики. Зокрема, зазначеним критеріям не відповідають малі та середні підприємства, що можуть здійснювати наукові розробки, а також унікальні підприємства завдяки своїм природним, екологічним чи культурним особливостям. Крім того, з позицій забезпечення конкурентоспроможності національної економіки важливим є те, щоб до кола СВП увійшли ті, що мають потенціал розвитку, достатній для формування на їхній основі відповідних кластерів. Саме їх розвиток при створенні з боку держави сприятливих для цього умов дозволить забезпечити підвищення конкурентоспроможності національного виробництва.

Що стосується визначення особливостей СВП, то вони, як правило, повинні полягати у наявності так званого стратегічного ефекту, економічний зміст якого полягає у тому, що він відображає рівень захищеності відповідної економічної сфери, її здатність отримувати економічний ефект чи запобігати втратам, зумовленим неможливістю реалізувати інтереси майбутнього розвитку підприємства чи відповідної сфери діяльності.

При цьому стратегічний ефект може бути як позитивним (у разі контролю держави у відповідній сфері), так і негативним (якщо важелі впливу державою втрачено та необхідно здійснювати заходи, спрямовані на відновлення контролю, наприклад, при націоналізації об'єкта чи будівництва нового). Цей підхід вперше був використаний при розробці Методичних рекомендацій щодо прогнозування наслідків та оцінки впливу на стан економічної безпеки держави приватизації деяких категорій підприємств (затверджено наказом Міністерства економіки України 29.05.2009 №518) [11].

З цих позицій доцільним є таке визначення поняття «стратегічно важливе підприємство»: це підприємство, діяльність якого суттєво впливає на безпеку та ефективність національної економіки, її інноваційний розвиток, а також життєдіяльність населення шляхом реалізації науково–технічного, інноваційного, експортного, інфраструктурного потенціалу, виробництва прогресивної, соціально значущої або імпортозамісної продукції завдяки наявності особливих умов функціонування чи стратегічного ефекту як здатності отримувати економічний ефект чи запобігати втратам, зумовленим неможливістю реалізувати інтереси майбутнього розвитку підприємства чи відповідної сфери діяльності.

Що стосується динаміки кількості СВП, то протягом періоду легітимізації цього поняття (тобто з 1997 року по теперішній час) їхня кількість зменшилася відповідно з 1085 одиниць [6] до 308 [12]. Це зумовлене як об'єктивними чинниками (зміною методології визначення, зокрема, в перший перелік включені СВП усіх форм власності, то в останній – лише державного сектору, втратою підприємствами відповідних якостей при актуалізації переліку СВП), так і суб'єктивними. Зокрема, спочатку директори виявляли бажання щодо включення своїх підприємств до цього переліку зі сподіванням на певні пільги та преференції, а коли виявилось, що набуття статусу СВП призводить лише до посилення вимог при приватизації, спостерігалася протилежна тенденція – бажання позбутися цього статусу.

Якщо оцінювати місце СВП у національній економіці та їхній вплив на загальні показники її функціонування, це можливо зробити лише стосовно 2006 року – останній рік спостереження за даними моніторингу, що здійснювався за ініціативою Міжвідомчої комісії з питань аналізу підприємств, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, або займають монопольне становище відповідно до Методичних рекомендацій щодо відстежування динаміки основних економічних показників роботи стратегічно важливих підприємств і підприємств–монополістів (на основі індивідуального моніторингу підприємств) із залученням інформації провідних органів державного управління (зокрема, Міністерства економіки, Міністерства фінансів, ФДМУ, Держкомстату, Антимонопольного комітету тощо). Так, незважаючи на те, що кількість підприємств зазначеного кола, що обстежувалися станом на 01.01.2007, становила лише 401 од. (або 0,1% у їх загальній кількості з урахуванням малих підприємств), їхня питома вага у загальній середньообліковій чисельності працюючих дорівнювала 19,1%, обсязі активів – 17,8%, наявних основних засобів (на кінець періоду) – 35%; доходу (виручці) від реалізації продукції (товарів, послуг) – 14,8%, чистому прибутку – 37,3%. При цьому

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

із загальної кількості СВП 61,3% належали до державного сектору (в тому числі 48,9% – до державної форми власності; 12,4% – до державної корпоративної); 38,7% – до приватної, тобто значна кількість підприємств, що розглядається, пройшли процеси роздержавлення та приватизації.

Аналіз також свідчить, що СВП є, як правило, потужними і капіталоємними. Зокрема, якщо в цілому в національній економіці капіталоємність одного підприємства становить 3,6 млн. грн., то по колу СВП цей показник дорівнює близько 1112,9 млн. грн., тобто перевищує середній розмір у 306 разів (по колу СВП–монополістів – відповідно 1329,3 млн. грн. та 365 разів), а в промисловості – 9,0 млн. грн. проти 701,1 млн. грн., тобто перевищує у 78 разів (1199,7 млн. грн. та у 133 рази). Якщо ж розглядати показник середньооблікової чисельності працівників, то розбіжності дещо менші, що свідчить про відносно більшу капіталоємність СВП. Зокрема, середньооблікова чисельність працівників на підприємствах, що обстежуються, дорівнювала на кінець 2006 року 4367 осіб проти 26 осіб у цілому по економіці України, а по промисловості – відповідно 3992 проти 72, а по колу СВП–монополістів – відповідно 7760 та 5831 особа.

Таким чином, СВП складають своєрідну несучу конструкцію національної економіки, значною мірою формують її науково-технічний, виробничий і експортний потенціал, а також часто виконують містоутворюючі функції як з позицій забезпечення зайнятості, так і формування місцевих бюджетів та утримання ще й досі об'єктів соціальної сфери. В цьому контексті необхідно забезпечити сприятливі умови їх діяльності як важливого чинника ефективного функціонування національної економіки в цілому.

Якщо ж розглядати роль СВП у державному сектору в цілому, то її характеризують дані, що наведено у таблиці.

Що стосується засобів впливу та підтримки функціонування СВП (зокрема, стосовно питань їх інвестиційно-інноваційної діяльності), то в цій сфері були вжиті певні заходи. Так, починаючи з 2000 року було прийнято низку Указів Президента України: «Про заходи щодо залучення коштів,

отриманих від приватизації державного майна, на інноваційне інвестування підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави» (від 15.07.2000 №905), «Про деякі питання інноваційного інвестування підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави» (від 01.07.2002 №593), «Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави» (20.04. 2004 №454/2004). Зокрема, останнім з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки, ефективності використання науково-технічного та інноваційного потенціалу підприємств, що мають стратегічне значення, Кабінету Міністрів України:

– передбачати під час розроблення проектів законів про Державний бюджет України спрямування не менш як 10 відсотків коштів, отриманих від приватизації державного майна, на фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави;

– забезпечувати складення щорічного прогнозу обсягів фінансування відібраних інноваційних проектів підприємств;

– забезпечувати проведення моніторингу впливу результатів виконання інноваційних проектів підприємств на конкурентоспроможність національної економіки та технологічну укладність промисловості.

На жаль, положення зазначених документів не було виконано, що дозволило б сприяти формуванню умов для впровадження інноваційної моделі розвитку національної економіки. Підтвердженням цього є положення Указу Президента України Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15.02.2008 «Про забезпечення національних інтересів і національної безпеки у сфері приватизації та концептуальні засади їх реалізації»[10]. Зокрема, в ньому ще раз наголошується на тому, що рівень нормативно-правового регулювання засад приватизації державного майна таким, що призводить до ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері приватизації, зниження інвестиційної та інноваційної активності у стратегічних галузях

Питома вага показників СВП у загальних показниках функціонування держсектору в 2012–2013 роках, %

Показник	Питома вага показників СВП у загальних показниках по державному сектору в 2012 році		Питома вага показників СВП у загальних показниках по державному сектору в 2013 році	
	з НАК «Нафтогаз України»	без НАК «Нафтогаз України»	з НАК «Нафтогаз України»	без НАК «Нафтогаз України»
Загальна кількість суб'єктів господарювання	x	x	6,3	6,3
у т.ч. працюючі суб'єкти господарювання	x	x	9,9	9,8
Середньооблікова кількість штатних працівників	60,2	60,2	59,5	59,5
Загальна вартість активів	76,3	66,9	73,3	70,4
Первісна вартість основних засобів	97,4	97,4	94,3	94,3
Оборотні активи	72,7	52	71,5	51,1
Власний капітал	89,4	88,2	85,2	83,6
Дебіторська заборгованість	71,7	50,4	70,7	45,4
Кредиторська заборгованість	57,6	45,8	59,9	44,3
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	76,1	64,2	70,5	59,8
Чистий фінансовий результат	70	19	75,9	x

Джерело: розраховано на основі інформації моніторингу Мінекономрозвитку.

економіки, ускладнює створення конкурентного середовища в економіці, а відтак створює загрозу національним інтересам і економічній безпеці держави.

Висновки

Таким чином, важливою умовою подолання кризових явищ в економіці та забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку країни є посилення уваги до СВП, що відповідає інтересам економічної безпеки держави. В цьому контексті доцільним є здійснення комплексу організаційно-економічних та правових заходів щодо формування сприятливого інституційного середовища та запровадження інструментів впливу на функціонування СВП, зокрема, прийняття законів України «Про стратегічно важливі підприємства», «Про націоналізацію», реформування СВП державного сектору (з можливим формуванням на їх основі інтегрованих корпоративних структур); відновлення моніторингу СВП, обґрунтування доцільності застосування в процесі їх приватизації механізму «золотої акції» виходячи з неврегульованості питань націоналізації та відсутності інших реальних важелів впливу на нових власників в разі їх дій чи бездіяльності, що суперечать національним інтересам.

Список використаних джерел

1. Бондар О.М. Організаційно-економічний механізм приватизації стратегічних підприємств (на матеріалах промислових підприємств України). – Автореферат. – К.: – КНЕУ. – 2001. – 18 с.
2. Жадан І.О. Гуманістичні засади приватизаційних процесів власності / І.О. Жадан / Державні економічні механізми та важелі гуманізації суспільства. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2008. – С. 142–153.
3. Пасхавер О.Й. Державний сектор і функції держави у період кризи / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, О.М. Кошик. – К.: Міленіум, 2009. – 129 с.
4. Слівак А.Є. Приватизація стратегічно важливих підприємств як чинник забезпечення економічної безпеки країни // Економіка

України: стратегічне планування / Від. ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 414–417.

5. Чечетов М.В. Приватизація: теорія, методологія, практика / М.В. Чечетов. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2005. – 645 с.

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» (від 21.08.97 №911). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про визначення критеріїв віднесення підприємств (організацій) до таких, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» (від 15.05.2003 №695). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про визначення критеріїв віднесення об'єктів державної власності до таких, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» №999 від 03.11.2010). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

9. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15.02.2008 «Про забезпечення національних інтересів і національної безпеки у сфері приватизації та концептуальні засади їх реалізації»/ Урядовий кур'єр. – 2008. – №52. – С. 11.

10. Прокоп'єв Р. Підприємства, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки: проблеми правового регулювання / Р. Прокоп'єв. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO

11. Методичні рекомендації щодо прогнозування наслідків та оцінки впливу на стан економічної безпеки держави приватизації деяких категорій підприємств (затверджено наказом Міністерства економіки України 29.05.2009 №518). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=5bbb5dbd-65ec-4771-b60>

12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку об'єктів державної власності, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» (від 04.03.2015 №83). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/83-2015-%D0%BF/page>

Ю.Л. ТРУШ,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
А.М. ДЕРЕВ'ЯНКО,
студентка, Національний університет харчових технологій

Стан та проблеми розвитку підприємницької діяльності в секторі малого бізнесу України

Мале підприємництво у країнах з розвинутою ринковою економікою є провідним та найбільш численним сектором, який визначає темпи економічного розвитку та є основою сучасної ринкової інфраструктури. В сучасних умовах розвиток мережі підприємств малого бізнесу проводиться без належної державної підтримки, фінансових можливостей для за-початкування бізнесу та нормалізованих конкурентно-ринкових відносин. Комплексне вирішення цих питань дозволить підвищити рівень розвитку та конкурентоспроможність малих підприємств на українському ринку.

Ключові слова: мале підприємництво, малий бізнес, держава, ВВП.

Ю.Л. ТРУШ,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
А.Н. ДЕРЕВ'ЯНКО,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Состояние и проблемы развития предпринимательской деятельности в секторе малого бизнеса Украины

Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой является ведущим и наиболее многочисленным сектором, который определяет темпы экономического развития и является основой современной

рыночной инфраструктуры. В современных условиях развитие сети предприятий малого бизнеса проводится без надлежащей государственной поддержки, финансовых возможностей для открытия бизнеса и нормальных конкурентно-рыночных отношений. Комплексное решение этих вопросов позволит повысить уровень развития и конкурентоспособность малых предприятий на украинском рынке.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, государство, ВВП.

Y. TRUSH,
candidate of economic sciences, associate professor, National University of Food Technologies
A. DEREVIANKO,
student, National University of Food Technologies

State and problems of the development of entrepreneurial activity in small business sector of Ukraine

Small entrepreneurship in countries with developed market economy is a leading and most numerous sector which determines economic development rates and is the basis of modern market infrastructure. In modern conditions the development of network of small businesses is conducted without proper state support, financial opportunities to start business and normalized competitive market relations. Complete resolution of these issues will improve the level of development and competitiveness of small businesses in the Ukrainian market.

Keywords: small entrepreneurship, small business, state, GDP.

Постановка проблеми. Економічний і соціальний розвиток країни залежить перш за все від рівня розвитку економіки в цілому, а саме від рівня розвитку підприємницької діяльності, насамперед малого бізнесу, як найчисельнішого сектора. Проте існує ряд проблем щодо повноцінного та ефективного функціонування малого підприємництва на теренах України саме тому, існує потреба в їх вирішенні для подальшого реального розвитку та економічного процвітання економіки України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висвітлення даного питання у сучасній економічній літературі є порівняно незначними, попри сучасну актуальність даного питання. Основні аспекти щодо розвитку та стимулювання малого і середнього бізнесу в Україні знайшли своє відображення у працях таких науковців як О.С. Іванілов, О.М. Скібіцький, З.С. Варналій.

Метою статті є дослідження рівня розвитку та основних факторів впливу на нього, а також актуальних проблем, що перешкоджають розвитку малих підприємств та надання пропозицій щодо стимулювання розвитку.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність національної економіки залежить від розвитку та конкурентоспроможності сектора малого бізнесу. Не потребуючи значних початкових капіталовкладень, вони здатні наповнити ринок товарами та послугами, задовольнити широке коло найрізноманітніших споживчих потреб, створити нові робочі місця, підвищити активність інноваційної діяльності.

У структурі змішаної економіки виділяють мале, середнє та велике підприємство. Але саме мале підприємство є найбільш чисельним сектором економіки, який у розвинутих країнах світу формує значну частку ВВП.

Мале підприємство – це самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, інноваційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу [1].

Роль і місце малих підприємств визначається таким чином: це особливий тип підприємницької діяльності, який формується на базі дрібнотоварного виробництва, харак-

теризується високою мобільністю, динамічністю й гнучкістю та стимулює структурну перебудову економіки, створює додаткові робочі місця, формує нову соціальну верству підприємців-власників, послаблює монополізм та сприяє розвитку інноваційних процесів.

Мале підприємство є одним з провідних секторів ринкової економіки. Проте загальна економічна та соціальна роль малого підприємства можлива лише за умови всебічної підтримки цього сектору економіки державою [3].

В Україні відповідно до п. 3 ст. 55 Господарського кодексу України (зі змінами від 22.03.2012) до суб'єктів малого підприємства відносяться:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [7].

Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор історично і логічно відігравав роль необхідної передумови створення ринкового середовища [2]. За рахунок мобільності, гнучкості, інноваційного підходу малі підприємства спроможні швидко пристосуватись до змін споживчого попиту, знайти свою ринкову нішу, оперативно здійснювати виробництво нової продукції малими партіями [3].

Суть та значення малого бізнесу полягає в тому, що він є провідним сектором ринкової економіки; основою дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; здійснює структурну перебудову економіки, швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживачькими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця, має високу мобільність, раціональні форми управління; формує новий

соціальний прошарок підприємців–власників; сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції [2].

Роль і місце малого підприємництва в національній економіці найкраще виявляються в притаманних йому функціях, а саме [3]:

- мале підприємництво формує конкурентне середовище;
- оперативне реагування на зміни кон'юнктури ринку надає ринковій економіці необхідної гнучкості;
- величезним є внесок малого підприємництва в здійснення прориву з ряду важливих напрямів НТП, передусім у галузі електроніки, кібернетики, інформатики;
- мале підприємництво робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості;
- пом'якшення соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, бо саме мале підприємництво є фундаментальною основою формування середнього класу. Отже, мале підприємництво виконує функцію послаблення притаманної ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ, що здійснюються на даному етапі. Без орієнтації на таку соціальну базу ринкового середовища, яким є середній клас, запроваджені реформи приречені на провал [3].

Таким чином, малі підприємства є рушійним фактором економічного розвитку суспільства, також воно створює можливість вільного вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства.

Проте для того, щоб мале підприємництво могло виконувати свої функції, необхідно підвищувати життєздатність суб'єктів малого підприємництва, тобто необхідно реалізувати комплекс цілеспрямованих, дійових заходів із підтримки малого підприємництва державою.

Під державною підтримкою слід розуміти державне регулювання цього сектору економіки, тобто формування правових, економічних та організаційних умов становлення і розвитку малого підприємництва, а також створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, які залучаються у сферу малого підприємництва на пільгових засадах або безоплатно.

Щодо підтримки малого підприємництва як важливої економічної функції держави необхідно визначити два елементи: забезпечуючий і управлінський [4]. Забезпечуючий елемент у даному разі означає обслуговування суб'єктів малого підприємництва, як зазначено в Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Так, відповідно до ст. 15–16 Закону України державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва та об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультативну підтримку, у тому числі підтримку у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу. Фінансова державна підтримка надається за рахунок державного та місцевих бюджетів [7].

Управлінський елемент державної підтримки малого підприємництва пов'язаний із плануванням та контролем. Саме цей елемент надає розвитку малого підприємництва стійкого, більш ефективного та управлінського характеру.

Заходи державної підтримки малого підприємництва застосовуються, передусім, у пріоритетних сферах, які встановлюються урядом для суб'єктів малого підприємництва та ґрунтуються на економічній діяльності. Основними принципами державної політики розвитку малого підприємництва, є:

- 1) ефективність підтримки малого і середнього підприємництва;
- 2) доступність отримання державної підтримки суб'єктами малого і середнього підприємництва;
- 3) забезпечення участі представників суб'єктів малого і середнього підприємництва, громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого і середнього підприємництва, у формуванні та реалізації державної політики в зазначеній сфері;
- 4) ефективність використання бюджетних коштів, передбачених для виконання зазначених програм;
- 5) відкритість і прозорість проведення процедур надання державної підтримки;
- 6) доступність об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва для всіх суб'єктів малого і середнього підприємництва [7].

Тобто відповідно до закону всі дії держави мають бути спрямовані на спрощення ведення бізнесу в цьому секторі та надання максимально можливої підтримки підприємцям, що на даний момент не відповідає реальній ситуації в країні.

Саме малі підприємства в усьому світі відіграють важливу роль. В останні декілька років у Західній Європі, США і Японії велике значення набув дрібний бізнес, де він поданий сукупністю малих і середніх підприємств. Основна їхня маса – це дрібні підприємства, на яких працюють не більше ніж 20 чоловік. Саме малі і середні фірми США виробляють 50% валового національного продукту і половину валового продукту приватного сектора, у тому числі: в оброблюваній промисловості – 21%, будівництві – 80, оптовій торгівлі – 86, сфері обслуговування – 81%. На цих підприємствах зосереджена половина всіх зайнятих у приватному секторі працівників [2].

Найважливішими перевагами малого бізнесу для будь-якої країни є надання численних робочих місць та значний внесок даних структур у ВВП країни. В Україні ж частка малих підприємств у ВВП та загальній зайнятості країни не перевищувала 12% та 30% [5].

За офіційними даними, в Україні малі підприємства станом на 2014 рік становили 95,2% від загальної кількості усіх підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності (рис. 1) [6].

Основні показники розвитку малих підприємств за 2010–2014 роки подано в таблиці [6].

Подані дані свідчать про погіршення ситуації в даному секторі економіки. Особливий спад відбувся у кількості малих підприємств, а як наслідок зменшилася кількість зайнятих та найманих працівників цієї сфери бізнесу у 2014 році, що є наслідком складного економічного й політичного становища в країні.

Але попри зменшення кількості малих підприємств, їх відсоткове співвідношення до загальної кількості зросло, що є наслідком скорочення кількості середніх та малих підприємств (рис. 2).

Таким чином, проаналізувавши вище зазначене, можна виявити головні чинники, які стримують розвиток малих підприємницьких структур:



Рисунок 1. Кількість малих підприємств до загальної кількості підприємств у 2014 році, %

Основні показники діяльності малих підприємств в Україні за 2010-2014 роки

Показник	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, од.	66	65	63	70	65
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	2164,6	2091,5	2051,3	2010,7	1686,9
Кількість найманих працівників, тис. осіб	2043,7	2011,8	1951,6	1891,8	1583,0
Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації, %	27,1	24,8	26,6	28,2	28,2
Частка підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств, %	32,1	30,7	28,5	32,6	28,1



Рисунок 2. Кількість малих підприємств до загальної кількості підприємств у % протягом 2010-2014 років

1. Не відповідність планового та фактичного фінансування, а також не достатня інформаційна, консультативна підтримка держави.

Особливо гостро стоїть проблема фінансової підтримки, рівень якої є дуже низьким та не відповідає затвердженому державним бюджетом.

Уряду України неспроможний виконати пункти зазначені в ЗУ «Про державну підтримку малого підприємництва», основними напрямками якої є: удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування; запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві; залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб; забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження держав-

них програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо; сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва; гарантування прав суб'єктів малого і середнього підприємництва під час здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності; сприяння спрощенню дозвільних процедур та процедур здійснення державного нагляду (контролю), отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів малого і середнього підприємництва та скороченню строку проведення таких процедур; організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва; впровадження механізмів сприяння та стимулювання до використання у виробництві суб'єктами малого і середнього підприємництва новітніх технологій, а також технологій, які забезпечують підвищення якості товарів (робіт, послуг) [7]. Тобто можна стверджувати, що дані документи носять виключно декларативний характер.

Також в Україні малий бізнес практично не бере участі в тендерах на закупівлю державою товарів, робіт і послуг. Основними причинами цього явища є високий рівень корупції в системах державних закупівель та, як наслідок, відсутність прозорості процесу державних закупівель [8].

2. Недосконала система оподаткування та високий рівень бюрократії.

Чисельні податки, дозвільні документи, та величезна кількість різних ліцензій гальмують розвиток малого бізнесу в Україні.

Проте варто зазначити, що минулого року набули чинності зміни до Податкового кодексу, відповідно до якого кількість податків скоротилась з 22 до 11 (у Грузії, наприклад, бізнес сплачує лише три види податків). Але нове оподаткування передбачає запровадження 5-відсоткового акцизного збору на роздрібну торгівлю підакцизними товарами, що суперечить суті акцизного податку. Це фактично податок на податок. Чи наповнить це місцеві бюджети, як на те сподіваються в уряді – не факт. Однак нововведення підвищить корупційні ризики та підвищить ризик тінізації торгівлю.

3. Проблеми в отриманні кредитів.

Стан кредитування малого бізнесу вже протягом багатьох років знаходився в досить скрутному становищі, а в останні роки через нестабільну політичну ситуацію рівень кредитування зазнав ще більшого зниження. Через ризик неповернення кредитних зобов'язань та недосконале державне регулювання і систему правового захисту, переважна більшість українських банків відмовляються співпрацювати з малими суб'єктами господарювання. Основна проблема розвитку малого бізнесу, полягає у тому, що у основної маси населення не має резерву засобів, потрібних для започаткування власної справи. Зрозуміло, що гранично напружений державний бюджет їхнім джерелом стати не може. Залишається сподіватися на кредитні ресурси. Але й вони незначні і до того ж украй важко реалізовані при постійній інфляції, що посилюється.

Також гостро стоять такі проблеми як: тиск з боку великих корпорацій, обмеженість внутрішнього попиту; негативні інфляційні процеси, що ведуть до збільшення витрат підприємства на сировину, матеріали та всі інші елементи, що включаються до собівартості.

Означені проблеми функціонування та розвитку малого бізнесу в Україні потребують кардинального перегляду державної регуляторної політики у цій сфері та створення сприятливих загальних умов для економічної діяльності малих підприємств, а саме:

– усунення різноманітних форм дискримінації малих фірм з боку більш великих конкурентів і органів влади, забезпе-

чення рівноправного доступу до ресурсів для суб'єктів малого підприємництва [3];

– створення ефективної інфраструктури, яка б дозволила малому бізнесу отримувати деякі послуги та ресурси на безоплатній або частково платній основі;

– підтримка новостворених малих підприємств (звільнення від оподаткування на перші три роки становлення бізнесу);

– зниження рівня тіньового обігу в малому підприємстві шляхом створення сприятливих умов для ведення бізнесу;

– стимулювання кооперації між великим та малим бізнесом.

Висновки

У результаті проведеного дослідження було проаналізовано основні показники діяльності малих підприємств України. За аналізований період спостерігається відчутне зменшення кількості малих підприємств на 10 тис. наявного населення. Також було визначені головні причини, які стримують розвиток підприємницьких структур та визначені основні напрямки для подолання проблем.

Означена у дослідженні проблематика потребує подальшої наукової розробки з метою покращення умов функціонування та розвитку підприємств малого бізнесу в Україні та підвищення їх прибутковості.

Список використаних джерел

1. Варналій З.С. Основи підприємницької діяльності / З.С. Варналій, В.О. Сизоненко. – К.: Знання України. – 2004 – 404 с.
2. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, – 2009. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/17190512/ekonomika/maliy_biznes#40
3. Скібіцький О.М. Організація бізнесу: менеджмент підприємницької діяльності / О. М. Скібіцький, В. В. Матвеев, Л. І. Скібіцька – К.: Кондор, – 2011. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1972020242002/menedzhment/male_serednye_pidpriyemnitstvo
4. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій – К.: Т-во «Знан-ня», – 2008.
5. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/>
6. Державний служба статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні».
8. Малий бізнес: надежды и реальность [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/top/malyi-biznes-nadejdy-i-realnost>.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

О.А. ОСАДЧА,

к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів, Київський національний торговельно-економічний університет

Управління реальними інвестиціями інноваційних проектів в аграрній сфері виробництва

Підприємства аграрної сфери виробництва забезпечують вагомий внесок у валовий внутрішній продукт країни. Тому зростання економічного потенціалу цих підприємств є актуальним для вітчизняної економіки.

Досягнути нарощування економічного потенціалу, і в тому числі виробничого, можливо завдяки виваженій структурній політиці, і в першу чергу – в частині інноваційних технологій завдяки ефективному реальному інвестуванню. В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів вкладення коштів має супроводжуватись якісним управлінням, що дозволить здійснити правильний вибір з-поміж альтернатив і приведе до реального економічного ефекту власника (інвестора) у вигляді збільшення урожайності та продуктивності, зростання частки на ринку, покращення якісних характеристик продукції та її асортименту.

Тому питання, пов'язані з управлінням організаційно-економічним механізмом інвестування в інноваційні проекти на рівні сільськогосподарських підприємств, є актуальними і потребують наукового обґрунтування.

Ключові слова: інвестиційне забезпечення, інноваційний проект, реальні інвестиції, ефективність.

Е.А. ОСАДЧАЯ,

к.э.н., ст. преподаватель кафедры финансов, Киевский национальный торгово-экономический университет

Управление реальными инвестициями инновационных проектов в аграрной сфере производства

Предприятия аграрной сферы производства обеспечивают весомый вклад в валовой внутренний продукт страны. Поэтому рост экономического потенциала этих предприятий является актуальным для отечественной экономики.

Достижение наращивания экономического потенциала, в том числе производственного, возможно благодаря взвешенной структурной политике, и в первую очередь – в части инновационных технологий благодаря эффективному реальному инвестированию. В условиях ограниченности инвестиционных ресурсов вложение средств должно сопровождаться качественным управлением, что позволит осуществить правильный выбор из среды альтернатив и приведет к реальному экономическому эффекту собственника (инвестора) в виде увеличения урожайности и производительности, улучшения качественных характеристик продукции и ее ассортимента.

Поэтому решение вопросов, связанных с управлением организационно-экономическим механизмом инвестирования в инновационные проекты на уровне сельскохозяйственных предприятий, является актуальным и требует научного обоснования.

Ключевые слова: инвестиционное обеспечение, инновационный проект, реальные инвестиции, эффективность.

О. OSADCHA,

candidate of economic sciences senior lecturer in finance, Kiev National Trade-Economic University

Investment Management real innovation in agriculture production

Enterprises agricultural production areas provide a significant contribution to the gross domestic product. Therefore, the growth of the economic potential of these enterprises are important for the national economy.

Achieve economic potential and capacity, including the production is possible thanks to the balanced structural policy, and especially – in terms of innovative technologies through effective real investment. In the context of limited investment resources investment should be accompanied by good governance, which will make the right choice from among alternatives and lead to real economic benefit of the owner (investor) in the form of increased productivity and efficiency, increase market share, improve the quality characteristics of the product and its range. Therefore, issues related to the management of organizational and economic mechanism of investment in innovative projects at the farm is important and requires scientific justification.

Keywords: investment support, innovative design, the actual investment performance.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах скорочення ВВП країни, економічних викликів і ризиків глобального масштабу обумовлює необхідність підвищення якості і ефективності прийняття управлінських рішень.

Досягнення цієї мети можливе за умови запровадження інновацій прямо чи опосередковано пов'язано зі змінами у кількісному та якісному складі, стані та ефективності реальних підприємств. Тому підсистема стратегічного і поточного управління підприємствами базується на відповідних організаційних засадах в управлінні реальними інвестиціями.

Досягнути нарощування виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств можливо завдяки ефективному реальному інвестуванню в інновації. Необхідність розв'язання проблем щодо впровадження інноваційних технологій у виробництві сільськогосподарської продукції, їхній вплив на основні показники розвитку підприємств та ефективність виробництва покладено в основу вибору теми статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Методичним й організаційним засадам щодо управління реальними інвестиціями підприємств аграрної сфери, пов'язаним з інноваційним процесом для розвитку економіки країни, присвячено чимало праць українських науковців, серед яких найбільш вагомими є праці І. Бланка [1], О. Дація [2], М. Кулайця [2], О. Лашка [4], І.А. Пересади [5], О. Шпикуляка [6] та ін.

Впровадження інноваційних проектів сприяє зростанню вартості бізнесу підприємства, формуванню ланцюга доданої вартості, отриманню конкурентних переваг на ринку сільськогосподарської продукції. Тому визначення пріоритетів в інвестиційній політиці стосовно інноваційного розвитку є вагомим і дієвим чинником економічної стратегії суб'єктів господарювання та потребує відповідного аналітичного забезпечення.

Обґрунтоване і змістовне наповнення етапів організації у системі управління реальними інвестиціями в інновації з урахуванням мотивації інвестиційної поведінки підприємств дозволить підвищити якість аналітичного забезпечення управлінських рішень, що зумовило вибір теми даної статті.

Мета статті – внести пропозиції щодо змістовного формування системи управління реальними інвестиціями в інноваційний розвиток аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Реальні інвестиції представляють собою вкладення коштів в активи сільськогосподарського підприємства – матеріальні (виробничі основні та оборотні фонди, будівлі, споруди, обладнання, товарно-матеріальні цінності), так і нематеріальні (патенти, ліцензії, технічна, науково-практична, інструктивна, технологічна, проектно-кошторисна та інша документація).

У період розвитку науково-технічного прогресу суттєво зростає значення інновацій та інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, що сприяють отриманню вагомих

конкурентних переваг, прискорюють розвиток організаційно-правових структур різних галузей на основі ефективного використання матеріальних та інформаційних ресурсів.

Проблема інновацій залишається актуальною багато років. Тому значна кількість вітчизняних та зарубіжних науковців присвятили свої праці теоретичним аспектам впровадження інновацій та інноваційному розвитку підприємств. Аналіз наукових джерел показав, що сутність понять «інновація», «інноваційний проект» може трактуватися по-різному, проте їхньою основною метою залишається підвищення економічної ефективності.

Від впровадження у виробництво сільськогосподарської продукції інноваційних технологій виділяють такі види ефекту: економічний (собівартість; рентабельність; додатковий прибуток; приріст урожайності; частка прибутку, отримана за рахунок економії витрат; частка прибутку, отримана за рахунок підвищення врожайності; рівень рентабельності додаткових витрат); техніко-технологічний (строк окупності капітальних вкладень у нову техніку; витрати на паливо – мастильні матеріали тощо); екологічний: (стан структури ґрунту та наявність у ньому поживних елементів; використання речовин для стимулювання росту рослин на 1 га площі тощо); соціальний (витрати праці на одиницю продукції; витрати на оплату праці).

Методологія системного визначення інновацій в умовах ринкової економіки спирається на міжнародні стандарти (Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data), які були розроблені й запропоновані ОЕСР та прийняті в 1992 році у м. Осло [6]. Згідно з цими стандартами інновація визначається як кінцевий результат творчої діяльності, який отримав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту чи технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [7].

Головною передумовою успішної інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств є наявність фінансових ресурсів. Це основний фактор формування інвестиційних планів і водночас основне обмеження.

Що стосується питання можливих джерел фінансування інвестицій на сільськогосподарських підприємствах, то, наприклад, І.А. Пересада [5] і В.Г. Чабан [6] наводять їх перелік (див. рис.).

Як свідчить практика, сучасна інвестиційна діяльність підприємства певною мірою пов'язана з інноваціями. Важливе значення для ефективного розвитку сільськогосподарсько-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

го виробництва має раціональне управління інноваційним розвитком на рівні підприємства. Найважливішим завданням сучасної інноваційної діяльності підприємства є створення цілісної системи її фінансового забезпечення, яка має ґрунтуватися на широкомасштабному залученні та максимально ефективному використанні фінансових ресурсів, в тому числі й інвестицій із різноманітних джерел походження.

Для прикладу можна взяти поширення Mini-till технологій у Черкаській області серед підприємств різних організаційно-правових форм господарювання. Така технологія дає можливість у 3–5 разів підвищити продуктивність праці, скоротити витрати на оплату праці в 1,6 раза, на техніку – у 1,5 раза, на паливо – у 2,2 раза. Головна перевага No-till технології – зменшення механічного впливу на ґрунт, збереження та покращення ґрунтової родючості та значна ресурсо- та енергозберігаюча ефективність. Також при безвідвальній технології обробітку ґрунту зменшується шкідливий вплив водної та вітрової ерозії на ґрунт у порівнянні з оранкою. При нинішній організації сільського господарства врожай на 80% залежить від природи. При системі No-till вплив погоди і клімату на ефективність рослинництва зведений до 20%, решта 80% припадає на технології і управління в сільському господарстві, об'єднані в одну систему [8].

З року в рік високі результати щодо урожайності сільськогосподарських культур добиваються в СТОВ «ЛНЗ-Агро» Шполянського району Черкаської області. Витрати на виробництво продукції порівняно з відповідними даними по Шполянському району в СТОВ «ЛНЗ-Агро» значно менші: на оплату праці – на більш як 60%, нафтопродукти – на 3–5%, електроенергію – приблизно на 50%, запчастини та ремонт – на 37,3%. Проте коштів на закупку мінеральних добрив СТОВ «ЛНЗ-Агро» витратило вдвічі більше, на нафтопродукти – в 1,5 раза, на насіння – в 1,4 раза, ніж у середньому на підприємствах району. Необхідно також зазначити, що використання нової прогресивної техніки, сучасних посухостійких та високоврожайних сортів сільськогосподарських культур дозволяє отримувати високі врожаї та зменшувати втрати при їхньому збиранні.

Проведені дослідження показали, що сільськогосподарські підприємства, які впроваджують інноваційні технології, в основному спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва. Аналіз результатів господарської діяльності підприємств, що переходять на ресурсозберігаючі технології (Mini-till та No-till), мають позитивний характер, який відобразився на прибутку, рентабельності, урожайності аграрних формувань. Загальною тенденцією в країні має бути подальше зниження інтенсивності механічного втручання в ґрунт, проте ці технології обробітку ґрунту не можуть поширюватись по всій території країни, а мусять ретельно підбиратись, пристосовуватись з огляду на ґрунтові і кліматичні умови, соціально-економічні особливості.

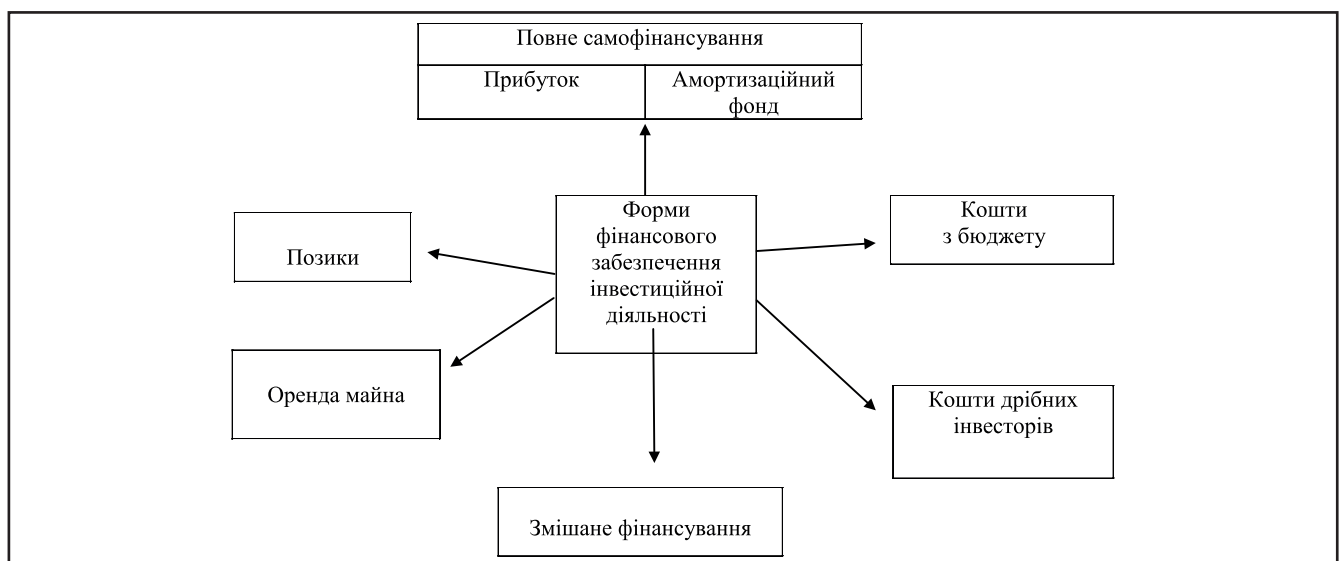
Важливим чинником удосконалення інвестиційно-інноваційного менеджменту на аграрних підприємствах є покращення управлінської і організаційної культури, що є необхідною передумовою ефективною інвестиційної діяльності.

Добре налагоджений менеджмент суттєво впливає на ефективність інвестиційної діяльності аграрних підприємств. Здійснення інвестиційних проектів при неякісному управлінні господарствами не матиме успіху через неможливість досягти цілей інвестування.

Надзвичайно важливим є постінвестиційний контроль – надання інформації керівництву для покращення інвестиційного процесу на підприємстві.

Тому власники підприємств за рахунок удосконалення інвестиційного менеджменту можуть підвищувати ефективність реальних інвестицій. Реалізація на практиці таких рекомендацій аграрними підприємствами дасть значний економічний ефект, що проявляється в наступному:

- зменшиться ризик того, що проекти можуть виявитись неефективними завдяки детальнішому проектному аналізу;
- завдяки скороченню строків окупності реальних інвестицій підприємства зможуть фінансувати більше інвестицій за той самий період, що прискорює технічне оновлення аграрного виробництва на основі інновацій;
- ефективна система пошуку інвестиційних ідей дасть змогу знаходити привабливі інвестиційно-інноваційні проекти;
- постінвестиційний контроль дозволить підвищити якість інвестиційного процесу та ефективність подальших інвестицій.



Джерела фінансування реальних інвестицій на сільськогосподарському підприємстві

Джерело: власна розробка на основі [5, 6].

Висновки

Інноваційний розвиток сільськогосподарських підприємств полягає у використанні вже досліджених технологій та випробуваних нових сортів сільськогосподарських культур, порід тварин, засобів захисту та живлення, кормів та добрив. Основною метою його залишається економічність та підвищення ефективності виробництва. Під управлінням реальними інвестиціями інноваційних проектів в аграрній сфері виробництва пропонуємо вважати спрямування діяльності сільськогосподарського підприємства на довгострокову перспективу, що ґрунтується на використанні досягнень науки, отриманні конкурентних переваг на світовому та вітчизняному ринках, раціональному використанні всіх наявних ресурсів, резервів і можливостей підвищення прибутку. Особливу увагу доцільно звернути на метод аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств з позиції визначення періоду окупності вкладених коштів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2001. – 448 с.

2. Дацій Н.В. Інвестиційний процес як об'єктивна необхідна умова розвитку економіки країни / Н.В. Дацій // Держава та регіони: Серія: Економіка та підприємництво. – 2005. – №6. – С. 80–85.

3. Кулаєць М.М. Інноваційна діяльність в аграрній сфері / М.М. Кулаєць, М.Ф. Бабієнко, П.А. Лайко, О.Д. Витвицька // Економіка АПК. – 2011. – №2. – С. 100–108.

4. Лашко О. Форми, методи та інструментарій здійснення державної інвестиційної політики / О. Лашко // Вісник УАДУ. – 1999. – №2. – С. 380.

5. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 1998. – 392 с.

6. Чабан В.Г. Інноваційний аспект великих аграрних підприємств / В.Г. Чабан // Економічний вісник університету: зб. наук. праць учених та аспірантів Переяслав-Хмельницького держ. аграр. ун-ту ім. Г. Сковороди. – 2012. – Вип 18/1.

7. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>. – Заголовок з екрану.

8. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>. – Заголовок з екрану.

9. Закон України «Про органічне виробництво» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biolan.org.ua/uk/news/?newsid=110>. – Заголовок екрану.

УДК 338.23:658.114.4

П.П. САМОФАЛОВ,

к.е.н., доцент, Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Григорія Сковороди

Управління інноваційною діяльністю акціонерних товариств на засадах контролінгу

У статті запропоновано систему управління інноваційною діяльністю акціонерних товариств, де визначальним елементом є контролінг. При застосуванні контролінгу рекомендовано враховувати такі функції управління, як прогнозування та планування, організацію, мотивацію і контроль, а також такі інструменти контролінгу, як бюджетування та управління за центрами відповідальності.

Ключові слова: інноваційна діяльність, акціонерні товариства, контролінг, бюджетування, центри відповідальності.

П.П. САМОФАЛОВ,

к.э.н., доцент, Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет им. Григория Сковороды

Управление инновационной деятельностью акционерных обществ на основании контроллинга

В статье предложена система управления инновационной деятельностью акционерных обществ, где определяющим элементом является контроллинг. При применении контроллинга предлагается учесть такие функции управления, как прогнозирование и планирование, организация, мотивация и контроль, а также такие инструменты контроллинга, как бюджетирование и управление с использованием центров ответственности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, акционерные общества, контроллинг, бюджетирование, центры ответственности.

P. SAMOFALOV,

PhD, assistant professor, Pereyaslav-Khmelnytsky State Pedagogical University named after Hryhoriy Skovoroda

Management of innovative activity of joint-stock companies on the basis of controlling

In article proposed system of management of innovative activity of joint stock companies, where the defining element is controlling. The application of controlling to consider such management functions as forecasting and planning, organization, motivation, and control, as well as control tools such as budgeting and control by the centers of responsibility.

Keywords: innovation, joint stock companies, controlling, budgeting, centers of responsibility.

Постановка проблеми. Перехід до ринкових відносин викликав глибокі зміни в економіці України, де впровадження

інновацій в діяльність суб'єктів господарювання, отримання значних фінансових результатів, економічна ефективність

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

все частіше стають основними критеріями при прийнятті управлінських рішень. Ускладнюється управління інноваційною діяльністю суб'єктів підприємництва, які повинні працювати у режимі постійних внутрішніх та зовнішніх змін, орієнтованих на ринок, а також створення філій та представництв. У дослідженнях вчених зазначається, що «в Україні не створено належних умов для інноваційного розвитку економіки, вітчизняна економіка продовжує бути енергоємною і неконкурентоспроможною» [1, с. 102]. Зазначимо, що вирішення проблем управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання, в тому числі акціонерних товариств, значно спрощується при застосуванні контролінгу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню контролінгу та інноваційного розвитку підприємств присвячено роботи як українських вчених А.П. Гречан, М.П. Денисенко, Т.І. Єфименко, С.М. Петренко, А.В. Рассафонової, Л.О. Сухаревої, М.Г. Чумаченка, так і зарубіжних – Н.Г. Данілочкіної, О.М. Карминського, М.І. Оленева, О.Г. Примака, С.Г. Фалько, А. Дайле, Хілмара Й. Фольмут, в яких розглядаються теоретичні положення контролінгу, відмінності контролінгу та управлінського обліку, механізми реалізації основних функцій контролінгу, інструментальні його аспекти, питання інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. Зокрема, А.В. Рассафонова при дослідженні шляхів забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств виокремлює фінансову частину, зазначаючи, що «при здійсненні інноваційної діяльності підприємство стикається з проблемою її фінансування та пошуку найбільш вигідних джерел формування інвестиційних ресурсів». Далі в роботі розглядаються питання фінансування інновацій публічних та приватних акціонерних товариств, де виокремлюється емісія акцій як одне із джерел фінансування інновацій [2, с. 49–50]. Вивчаючи методологічні і практичні основи побудови контролінгу в бізнесі, О.М. Карминський, М.І. Оленев, О.Г. Примака і С.Г. Фалько зосереджують увагу на технічних, часових, економічних (фінансових) ризиках, організаційних формах управління проектами, проект-контролінгу в інноваційних процесах [3, с. 65–72]. Однак питання застосування контролінгу при управлінні інноваційним розвитком акціонерних товариств є недостатньо вивченими і потребують подальших досліджень, чому і присвячена ця стаття.

Метою статті є дослідження управління акціонерними товариствами і надання пропозицій подальшого удосконалення їх інноваційної діяльності на основі контролінгу.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» такою є «діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг» [4]. Процес управління суб'єктом господарювання, в тому числі і інноваційною діяльністю акціонерного товариства, складається з таких функцій, як прогнозування, планування, організація, мотивація, контроль та координація, які взаємопов'язані між собою і вимагають підготовки необхідної інформації для прийняття конкретного рішення. З метою поліпшення управління необхідно застосовувати інструменти контролінгу, де можна виокремити бюджетування та управління за центрами відповідальності. Сама система управління повинна охо-

плюватись зворотним зв'язком. Структурно-логічна схема управління інноваційною діяльністю акціонерного товариства на засадах контролінгу подана на рис. 1.

На основі прогнозування та планування встановлюються цілі і завдання інноваційного розвитку акціонерних товариств, розробляються стратегія, програми, плани для досягнення поставлених цілей, визначаються необхідні ресурси і їх розподіл за цілями та задачами, доводяться плани до виконавців і відповідальних за їх виконання. При командно-адміністративній системі господарювання планування виконувало роль інструмента встановлення директивних завдань підприємствам, а також було засобом контролю та оцінки діяльності, основою для стимулювання виконання планових показників. У ринкових умовах господарювання підприємства самостійно здійснюють планування, орієнтуючись на попит на продукцію, роботи, послуги, тобто плани не доводяться за допомогою різних директив, а визначаються конкретною ситуацією на ринку. На нашу думку, в умовах кризових явищ в економіці країни доцільно застосовувати державне регулювання інноваційних процесів через контролінговий механізм. Крім цього, на рівні держави доцільно здійснити ряд заходів щодо удосконалення інноваційних процесів. Слушною є пропозиція групи фахівців Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління», які зазначають, що «для активізації інвестиційних та інноваційних процесів у реальному секторі необхідно підвищити роль інститутів розвитку (різноманітних державних та державно-приватних фондів венчурного фінансування). У зв'язку з цим доцільно було б відновити на нових засадах діяльність державного інноваційного фонду та його регіональних відділень» [5, с. 989].

Слід врахувати основні положення контролінгу щодо планування. Насамперед, як зазначає у проведеному дослідженні А. Дайле, треба планувати тоді, коли є багато змін. Коли ж все залишається таким, до чого звикли, достатньо просто переносити минулі тенденції на майбутнє. Крім цього, відхилення від планів є сигналами, які дозволяють поліпшити регулювання. Для того щоб співробітник сам взяв на себе відповідальність за виконання плану або ідентифікував себе із своєю метою, необхідно залучити його до процесу постановки цієї цілі чи розробки цього плану [6, с. 184–188].

При здійсненні прогнозування та планування необхідно визначити інноваційний потенціал акціонерного товариства. Можливі складові інноваційного потенціалу подано на рис. 2. Автори монографії «Шляхи активації інноваційної діяльності підприємств» вказують на важливість вивчення інноваційного потенціалу підприємства, зазначаючи, що «від стану інноваційного потенціалу залежить вибір стратегії, яка надасть змогу виконати поставлені цілі у напрямі інноваційного розвитку підприємства» [7, с. 199].

Організація як функція управління передбачає формування структури суб'єктів господарювання, забезпечення всім необхідним для ефективного функціонування: персоналом, матеріалами, обладнанням, грошовими коштами тощо. Акціонерні товариства як суб'єкти господарювання також розробляють структури управління, що повинні відповідати потребам сприйняття інноваційних розробок.

Мотивація передбачає активізацію працівників і зацікавлення їх в ефективній праці для виконання цілей, визначених

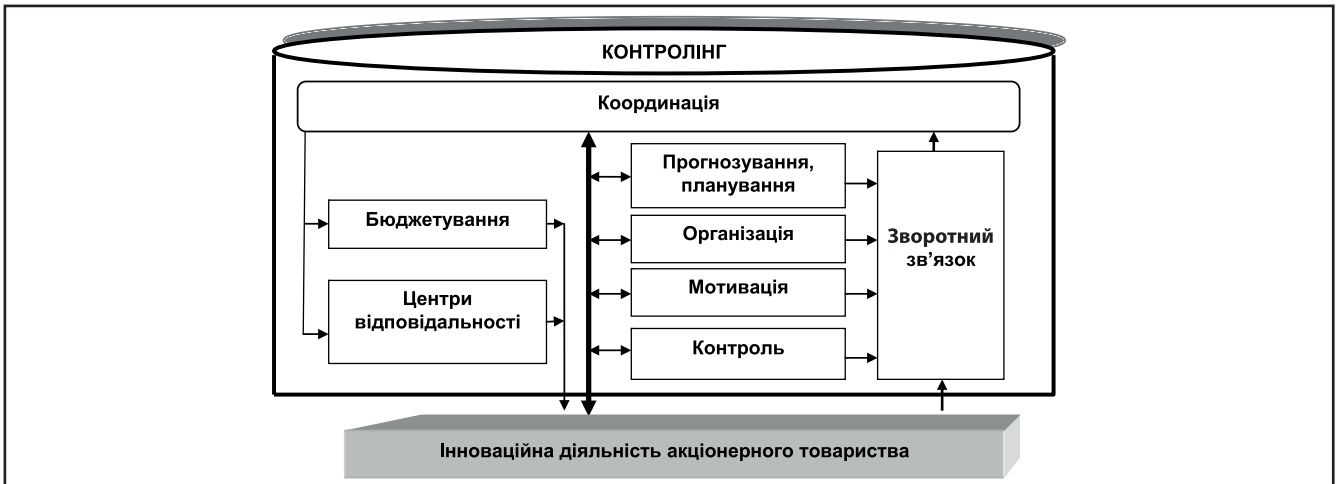


Рисунок 1. Структурно-логічна схема управління інноваційною діяльністю акціонерного товариства на засадах контролінгу

Джерело: розроблено автором.

у планах. За допомогою морального та матеріального стимулювання управлінці постійно впливають на фактори результативної та ефективної роботи своїх працівників.

Контроль забезпечує кількісну та якісну оцінку впровадження інноваційних розробок в діяльність акціонерного товариства, а також облік результатів. У системі контролю як управлінської діяльності можна виділити такі основні напрями:

- контроль за правильністю складання планів;
- контроль за виконанням запланованих робіт;
- розробка заходів щодо здійснення коригування відхилень фактичних результатів від планових завдань.

Можна визначити такі основні інструменти контролю як спостереження, перевірка всіх сторін інвестиційної діяльності, облік і аналіз. При цьому окремо можна виділити управлін-

ський облік як одну із складових частин контролінгу. Основним завданням управлінського обліку є надання інформації заінтересованим особам для прийняття управлінських рішень. Інформаційною базою управлінського обліку є бухгалтерський облік і звітність, оперативний облік, статистичний облік, а також не облікові джерела інформації. Предметом управлінського обліку є витрати, собівартість продукції, робіт, послуг, їх калькулювання та управління собівартістю на рівні підприємства, в цілому, а не тільки виробництва, як зазначають деякі дослідники, а також підготовка інформації для здійснення контрольних функцій управління організацією. Тобто управлінський облік – це система обробки та підготовки інформації для контролю за діяльністю підприємства для внутрішніх користувачів у процесі його управління, який склада-

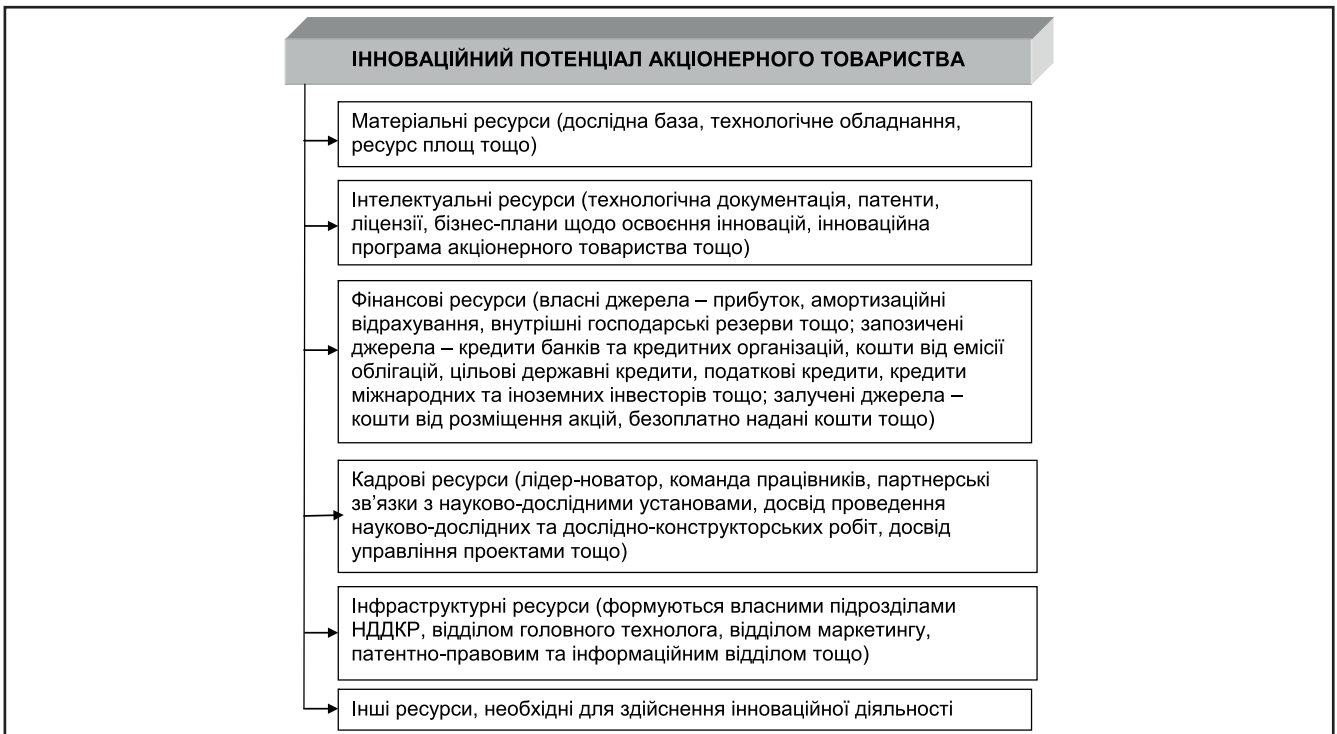


Рисунок 2. Складові інноваційного потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором при використанні [2, с. 49; 7, с. 198–199].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ється з прогнозування та планування, організації, мотивації, контролю, координації. Виходячи з цього управлінський облік може бути використаний на рівні держави для впливу на інноваційний розвиток акціонерних товариств.

Координація забезпечує узгодженість всіх ланок процесу управління інноваційним розвитком шляхом встановлення необхідних зв'язків між ними, де доцільно враховувати зворотні зв'язки.

Важливого значення в системі управління інноваційним розвитком набуває підготовка інформації для прийняття необхідного рішення, що є одним із найважливіших завдань контролінгу. Визначимо суть контролінгу (в перекладі з англійської *to control* – контролювати, регулювати, управляти), його призначення та можливості. В поняття «контролінг» автори вкладають різний зміст. Зокрема, в дослідженнях проведених від керівництвом Н.Г. Данилової пропонується таке визначення контролінгу: «Контролінг – це функціонально-обособлений напрямок економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної коментуючої функції в менеджменті для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень» [8, с. 6]. Дещо інше визначення контролінгу дають Л.О. Сухарева та С.М. Петренко, які зазначають, що «система контролінгу являє собою синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, реалізація яких забезпечує виробку альтернативних підходів при здійсненні оперативного і стратегічного управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності підприємства» [9].

У вступі до російського видання книги Хілмара Й. Фольмут [10, с. 5] М.Л. Лукашевич та О.М. Тихоненкова зазначають, що «відомо достатньо широке і загальне розуміння контролінгу як цілісної концепції управління підприємством, направленої на виявлення всіх шансів і ризиків, пов'язаних з отриманням прибутку в умовах ринку». Далі відмічаються такі основні специфічні особливості контролінгу:

- ув'язка оперативних фінансово-економічних розрахунків і стратегічних рішень;
- нова орієнтація фінансово-економічних розрахунків на прийняття економічно обґрунтованих рішень;
- новий зміст таких традиційних функцій управління, як планування, контроль, інформаційне забезпечення, які складають ядро контролінгу як концепції управління;
- новий психологічний зміст ролі планово-економічних служб (служб контролінгу) на підприємстві.

Вивчення наукових джерел та практики функціонування контролінгу дало можливість дати його визначення щодо інноваційної діяльності, функція якого більш значна ніж інформаційна підтримка процесу управління. «Контролінг – це концепція системного управління, в основі якої покладено забезпечення ефективного та результативного управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання, незалежно від форми власності, організаційно-правової форми, галузевої належності, виду економічної діяльності». При цьому зазначимо, що система контролінгу повинна охоплювати не тільки поточні завдання, а й довгострокову перспективу інноваційного розвитку. Необхідно передбачити адаптацію стратегічних завдань інноваційного розвитку до швидкоплинних умов зовнішнього середовища, узгодження оперативних планів (бюджетів) із стратегічними планами розвитку систе-

ми, координацію і інтеграцію оперативних планів (бюджетів) згідно з різними процесами, створення системи забезпечення менеджерів різних рівнів інформацією для управління, створення системи контролю виконання планових показників, внесення необхідних змін при виявленні відхилень, створення гнучкої структури управління, яка змогла б реагувати на зміни зовнішнього середовища, в тому числі і на міжнародних ринках. Контролінг має забезпечувати методичну і інструментальну базу для підтримки функцій управління інноваційним розвитком, які складаються з планування, організації, мотивації, контролю, координації, а також оцінку внутрішніх та зовнішніх умов при прийнятті управлінських рішень.

Звідси випливають основні складові концепції контролінгу:

- орієнтація на ефективну і результативну роботу не тільки в теперішній час, але і на довгостроковий період. Це виражається в забезпеченні рентабельності, контролі витрат і розробці заходів щодо їх зниження, орієнтації на клієнтів та отриманні доходів, зв'язку системи морального і матеріального стимулювання працівників з конкретним вкладом кожного в досягнення цілей інноваційного розвитку на різних рівнях, взаємозв'язку таких, перманентній оцінці інновацій за критеріями доходності;
- формування організаційної структури із врахуванням стратегічних і тактичних цілей інноваційного розвитку;
- створення інформаційної системи, орієнтованої на задачі цільового управління інноваційного розвитку. При цьому визначається коло повноважень і обов'язки керівників різних ланок управління, здійснюється розробка і узгодження цілей і задач управління в рамках визначених повноважень і обов'язків, складаються плани досягнення поставлених цілей, здійснюється контроль і оцінка роботи, коригування при необхідності цілей і планів. Зазначимо, що ефективним може бути використання бюджетів і створення центрів відповідальності. При створенні інформаційної системи необхідно забезпечити акціонерам право на інформацію, що передбачено ст. 78 Закону України «Про акціонерні товариства» [11];
- розбивка задач контролінгу на етапи: планування, реалізація, контроль виконання, коригування рішень. Спочатку розробляються методика планування, координація і деталізація планів (бюджетів) за рівнями управління (центрами відповідальності), зведення планів в єдиний план інноваційного розвитку. На етапі контролю виконання здійснюється порівняння планових і фактичних величин, аналіз відхилень і розробка необхідних заходів щодо усунення відхилень.

Можна виділити такі розділи контролінгу щодо управління інноваційним розвитком: встановлення цілей; планування; управлінський облік; система інформаційних потоків; моніторинг; контроль; аналіз планів, результатів та відхилень; розробка рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

Застосування контролінгу як концепції управління інноваційним розвитком на практиці може передбачати такі основні механізми та інструменти:

- здійснення класифікації витрат та управління ними;
- калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг;
- створення центрів відповідальності;
- складання бюджетів та здійснення контролю за їх виконанням;
- здійснення стратегічного фінансового планування забезпечення інноваційного розвитку.

Важливого значення для сприйняття інноваційного розвитку акціонерними товариствами набуває процес прийняття рішень. Прийняття рішення у широкому розумінні отождоюється з усім процесом управління інноваційним розвитком, куди крім підготовки інформації входить прийняття рішень, їх вибір, виконання, контроль результатів реалізації, внесення коректив у прийняті рішення. У вузькому значенні прийняття рішення – це вибір із двох і більше альтернативних варіантів такої дії, яка дасть змогу досягти мети інноваційного розвитку акціонерного товариства або вирішити поточну проблему. Процес прийняття рішення включає не тільки вибір кращого варіанту, а й визначення альтернативних варіантів, встановлення критеріїв вибору, їх оцінки. До основних факторів, що впливають на процес прийняття рішень і які необхідно враховувати при їх прийнятті, відносяться: ступінь ризику, оскільки завжди існує ймовірність неправильного прийняття рішення; дефіцит часу та ступінь його підтримки особами, які здійснюють виконання таких рішень.

Рішення щодо впровадження інновацій приймаються на довгостроковий та короткостроковий період. Довгострокові, або як ще їх називають стратегічні, рішення вимагають витрачання значних коштів та розраховані на порівняно далекі перспективи їх реалізації. Ці рішення, як правило, приймаються у вищих ланках управління. Короткострокові рішення, або операційні, – це рішення оперативного регулювання інноваційного розвитку. Вони приймаються на нижчих та середніх ланках управління.

Процес прийняття рішення незалежно від того, є воно довгостроковим чи короткостроковим, може складатись з етапів, що подано на рис 3.

Практичну реалізацію управління інноваціями акціонерних товариств доцільно здійснювати за допомогою бюджетування у створених центрах відповідальності. Існують різні підходи до формування центрів відповідальності. Враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід створення та діяльності таких центрів, можна запропонувати такі основні положення щодо їхнього формування:

1. У центрі відповідальності обов'язково визначається особа, яке несе відповідальність за діяльність центра, і тільки ту діяльність, яка ведеться центром. Можливе створення

таких центрів відповідальності: центри витрат, центри прибутків, центри інвестицій. Центрами відповідальності в акціонерних товариствах можуть бути також загальні збори акціонерного товариства, наглядова рада, виконавчий орган.

2. Для основних видів витрат визначається центр відповідальності, де ці витрати є прямими, тобто на центри відповідальності доцільно відносити тільки прямі витрати. Зазначимо, що прямі витрати – це витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом.

3. Для кожного центра відповідальності визначаються показники його діяльності, менеджери приймають участь у визначенні показників, які знаходяться під їх контролем. При виборі показників не слід ускладнювати системи обліку.

4. Для кожного центра відповідальності проводиться розробка та затвердження бюджету.

5. Для кожного центра відповідальності встановлюються терміни звітності.

6. Для кожного центра відповідальності встановлюються трансфертні ціни на його продукцію, роботи, послуги.

7. Регулярно визначаються відхилення від бюджету та аналізуються їх причини.

8. Здійснюється стимулювання діяльності центрів відповідальності.

Система обробки та підготовки інформації на різних рівнях управління інноваційним розвитком може базуватись на бюджетуванні, що передбачає розробку, аналіз та контроль бюджетів.

Передусім зазначимо, що бюджет – це план діяльності суб'єкта підприємництва чи окремих його підрозділів, як правило, в кількісних вимірниках. Бюджети можуть охоплювати всі сфери діяльності. Складання бюджету є процесом планування, як правило, на один рік з розподілом на квартали, місяці, тижні. Бюджетування дає можливість вирішення наступних питань управління інноваційної діяльності акціонерних товариств:

- планування діяльності структурних підрозділів;
- координація діяльності структурних підрозділів;
- контроль і оцінка ефективності роботи структурних підрозділів;

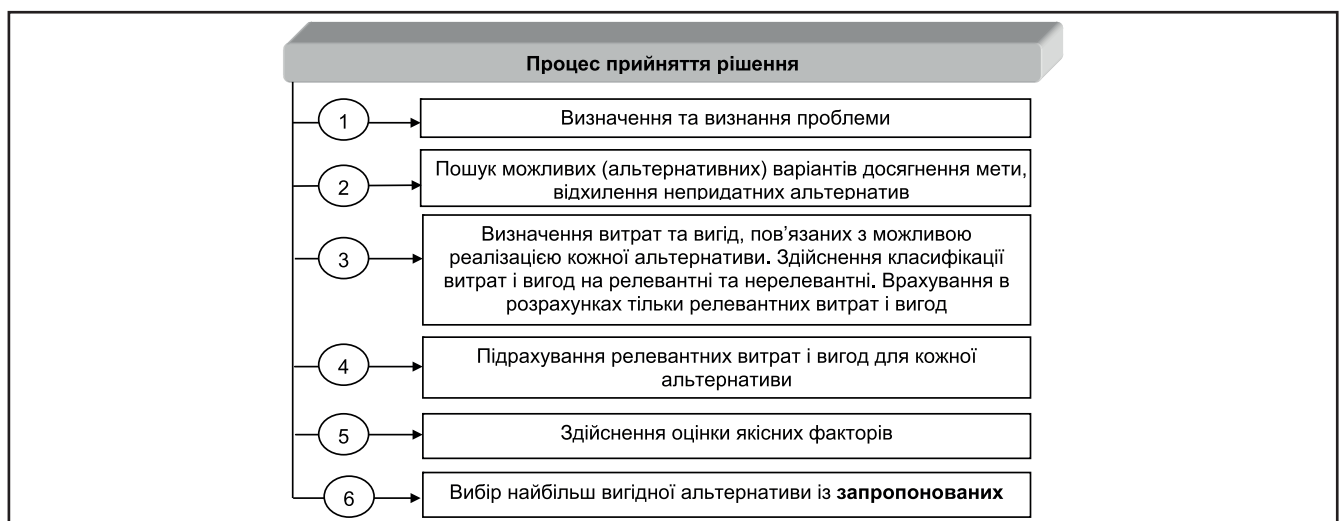


Рисунок 3. Етапи прийняття рішення

Джерело: розроблено автором.

– стимулювання діяльності працівників акціонерного товариства з метою орієнтації їх на досягнення цілей.

Висновки

У дослідженні зазначається, що процес управління інноваційною діяльністю акціонерного товариства складається з таких функцій як прогнозування, планування, організація, мотивація, контроль та координація, які взаємопов'язані між собою і вимагають підготовки необхідної інформації для прийняття конкретного рішення. З метою удосконалення управління інноваційною діяльністю акціонерних товариств необхідно застосовувати інструменти контролінгу, де можна виокремити бюджетування та управління за центрами відповідальності. Запропонована система управління повинна охоплюватись зворотнім зв'язком.

Вивчення наукових джерел та практики функціонування контролінгу дало можливість дати визначення контролінгу щодо інноваційної діяльності.

Контролінг як концепція управління інноваційною діяльністю акціонерних товариств повинен забезпечити: складання фінансових бюджетів, планів-балансів, участь у розробці довгострокових планів інноваційної діяльності; здійснення поточного контролю виконання планових показників; участь в формуванні джерел фінансування інноваційної діяльності, розробці стратегій фінансування і заходів щодо фінансування з урахуванням планових показників; аналіз відхилень та складання фінансових звітів щодо цих відхилень; розробку при необхідності управлінських заходів щодо зменшення відхилень фактичних показників від планових.

Подальші дослідження доцільно зосередити на проблемі економічної безпеки інноваційної діяльності акціонерних товариств, де виокремити вплив основних загроз на економічну безпеку та шляхи вдосконалення системи економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Сигайов А.А. Сутність інноваційного підприємництва в сучасних ринкових умовах / А.А. Сигайов, С.О. Пузирьов // Формування

ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2016. – Вип. 1(176). – С. 10–102.

2. Рассафонова А.В. Шляхи забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств / А.В. Рассафонова // Економічний вісник університету: Зб. наук. праць учених та аспірантів. – ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Григорія Сковороди», 2015. – Вип. 27/2. – С. 46–51.

3. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях [монография] / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.

4. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-IV. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon5.rada.gov.ua / laws / show / 40-15.

5. Інноваційні механізми стратегії фінансового управління [монографія] / редкол.: Т.І. Єфименко (голова) та ін. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. – 1302 с.

6. Дайле А. Практика контроллинга [монографія] / А. Дайле: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича и Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с. – Пер. изд.: Deyhle A. Controller – Praxis. – Management Service.

7. Шляхи активізації інноваційної діяльності підприємств: Монографія / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.]; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНУТД.2005. – 775 с.

8. Контроллинг как инструмент управления предприятием [монография] / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, 1999. – 297 с.

9. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. [монография] – К.: Эльга, Ника-Центр. 2002. – 208 с.

10. Фольмут Х.И. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. [монография] / Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича и Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 288 с.

11. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 №514-VI. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // www.liga.kiev.ua.

УДК 330.322

Н.Г. СЛОБОДЯН,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
О.В. ХАБЕНКО,
студентка, Національний університет харчових технологій

Напрями оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємств України

У статті висвітлено актуальність та економічну сутність інвестиційної привабливості підприємств України в сучасних умовах, наведено методики та групи критеріїв для її визначення. Авторами наведено фактори впливу на показник інвестиційної привабливості підприємств та розглянуто ймовірні методи підвищення даного показника.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестування, ліквідність, фінансова стійкість.

Н.Г. СЛОБОДЯН,
к.е.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
Е.В. ХАБЕНКО,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Направления оценки уровня инвестиционной привлекательности предприятий Украины

В статье освещены актуальность и экономическая суть инвестиционной привлекательности предприятий Украины в современных условиях, приведены методики и группы критериев для ее определения. Авторами приведены факторы,

влияющие на показатель инвестиционной привлекательности предприятий, и рассмотрены возможные способы повышения данного показателя.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестирование, ликвидность, финансовая устойчивость.

N. SLOBODIAN

c.e.s., National University of Food Technologies,

O. KHABENKO,

student, National University of Food Technologies

Areas of evaluation of investment attractiveness of Ukraine

In the article highlights the relevance and the economic substance of the investment attractiveness of Ukraine in modern conditions, are methods and of criteria for its determination. The authors are factors influence the rate of investment attractiveness of enterprises and discussed possible methods of improving this indicator.

Keywords: investment attractiveness, investment, liquidity, financial stability.

Постановка проблеми. Так склалося впродовж століть, що підприємства постійно конкурують між собою, адже тільки кращий із кращих зможе встояти на ринку і бути затребуваним. Саме тому виникає необхідність швидко реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Постійний розвиток і здатність легко пристосовуватись до змін в економіці, стає запорукою успіху для будь-якого підприємства. Цей процес повинен бути підкріплений постійним залученням інвестицій, які в свою чергу сприяли б зростанню підприємства і посилювали б його конкурентоспроможність. Саме тому підприємство повинно постійно підвищувати свою інвестиційну привабливість.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багато вчених займалися вивченням питань інвестиційної привабливості підприємств, серед них А. Гончарук, І. Бланк, В. Гриньова, Д. Ендовицький, Т. Майорова, В. Хобта та багато інших науковців.

Метою статті є дослідження значення та методологічних засад оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна привабливість – це не тільки фінансово-економічний показник, а й модель кількісних і якісних показників – оцінок зовнішнього середовища (політичного, економічного, соціального, правового) і внутрішнього позиціонування об'єкта у ньому, оцінка фінансово-технічного потенціалу об'єкта, що дає змогу впливати на кінцевий результат діяльності.

Ступінь інвестиційної привабливості підприємства є індикатором, показання якого дозволяють зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства проводять зовнішні суб'єкти з метою вибору найкращого варіанту вкладення коштів, а також внутрішні управлінські служби господарюючого суб'єкта з метою виявлення можливостей для залучення зовнішніх інвесторів.

У сучасній економічній літературі немає чіткого визначення сутності інвестиційної привабливості. Так, В.І. Глазунов стверджує, що оцінка інвестиційної привабливості повинна дати відповідь на питання куди, коли і скільки ресурсів може спрямувати інвестор у процесі здійснення інвестицій.

На думку Н.О. Руснак і В.А. Руснак, визначення інвестиційної привабливості об'єктів в основному зводиться до евристичних методів, пов'язаних з ранжуванням досліджуваних об'єктів на підставі оцінки спеціалістів (експертів). Тобто

інвестиційна привабливість стосується порівняння кількох об'єктів з метою визначення кращого, гіршого, середнього.

Деякі спеціалісти прирівнюють інвестиційну привабливість до оцінки ефективності інвестиційних проектів. Розрахунок ефективності інвестицій – це складний процес, який вимагає об'ємної інформації. На думку Е.Й. Шилова, О.В. Кухленко, А.Ф. Гойко інвестиційна привабливість компанії і фірм це «... доцільність здійснення капіталовкладень у розширення і технічне переозброєння діючих підприємств, що розглядаються як потенційні об'єкти інвестування». Але дане визначення стосується в основному реальних проектів і воно не враховує намірів інвестора, спрямованих на пошук вигідних проектів фінансового інвестування.

Повніше, на нашу думку, розкрив дане поняття О.І. Бланк. Під інвестиційною привабливістю розуміється інтегральна характеристика окремих компаній (фірм) – об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості. Він пропонує здійснювати оцінку майбутніх об'єктів інвестування як з допомогою методів маркетингового, так і фінансового аналізу, наголошує на необхідності інтегрованого узагальнення результатів оцінки.

На наш погляд, у найбільш широкому розумінні оцінку інвестиційної привабливості слід трактувати як систему дій іноземного інвестора, спрямовану на підбір найбільш перспективних і ефективних проектів, які відповідають його ресурсам і можуть входити до інвестиційного портфеля. Серед економістів і вчених немає єдиної думки щодо напрямів, кількості і структури показників оцінки, які характеризують інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання. Така оцінка в основному базується на показниках фінансового аналізу. Головна увага при цьому надається розрахункові фінансових коефіцієнтів, що характеризують майновий і фінансовий стан суб'єктів господарювання, їх прибутковість і ділову активність.

На сьогоднішній день сформовано велику кількість методик визначення інвестиційної привабливості. Вчені виділяють п'ять груп критеріїв:

- майновий стан;
- ліквідність;
- фінансова стійкість;
- ділова активність ;
- рентабельність.

Але крім цих показників інвестори також беруть до уваги такі фактори, як інвестиційна привабливість на мезоекономічному

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

рівні, аналіз руху грошових коштів, вплив зовнішніх та внутрішніх ризиків. В Україні на макрорівні основними характеристиками інвестиційної привабливості виступають стан політичного, економічного, соціального середовища, на макрорівні – рівень капіталізації або ринкова вартість підприємства.

Оцінку інвестиційної привабливості пропонується здійснюватися у три етапи:

– перший етап: розрахунок інтегрального показника за кожним підприємством окремо на підставі фінансової та бухгалтерської звітності;

– другий етап: визначення оцінки інвестиційної привабливості підприємства шляхом корегування інтегрального показника, розрахованого на першому етапі з урахуванням привабливості на мезоекономічному рівні, впливу результатів фінансово-господарської діяльності та ризиків діяльності підприємства;

– третій етап: побудова рейтингу інвестиційної привабливості.

Вагоме значення для оцінки інвестиційної привабливості має дослідження таких відносних показників, а саме: показників структури активів; структури власного капіталу; структури запозиченого капіталу; структури прибутків за видами діяльності до загальної суми прибутків.

Для оцінки інвестиційної привабливості доцільно проаналізувати показники якості функціонування підприємства, а також результативності їх діяльності, а саме: показники доходності, прибутковості (рентабельності), оборотності, показники ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів та ін.

Наступну групу показників інвестиційної привабливості представляють такі: показники ліквідності, коефіцієнти концентрації та маневреності власного капіталу, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власних коштів та ін.

Окремі науковці пропонують додатково розглядати такі показники: частка привілейованих акцій в загальній їх кількості, чистий прибуток на одну привілейовану акцію, рівень дивідендів, курс акцій підприємства та ін.

Послідовність розрахунку інтегрального показника деталізовано на рис. 1.

Розглянемо детальніше кожну групу показників. Перша група (оцінка майнового становища) дозволяє з'ясувати джерела формування майна й оцінити, як воно використовується.

Показники ліквідності і платоспроможності (друга група) характеризують можливість підприємства своєчасно та повною мірою провести розрахунки за своїми зобов'язаннями.

Показники фінансової стійкості (третя група) дають можливість визначити фінансовий запас міцності підприємства, тобто стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи.

Ділова активність підприємства (четверта група) виявляється у динаміці його розвитку, досягненні обраних цілей, розширенні ринків збуту.

Показники рентабельності (п'ята група) характеризують економічну ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства.

Усі розрахункові коефіцієнти (показники) заносяться до спеціальної таблиці і визначається рейтингова оцінка підприємства. Дотримання критеріального рівня кожного з коефіцієнтів дає певний відсоток (питома вага конкретного коефіцієнта в загальній кількості показників), недодержання оптимального значення коефіцієнта дає – 0%. Потім набрана сума відсотків сумується і присвоюється підприємству рейтинг згідно певної рейтингової системи. Найбільше значення рейтингової оцінки – 100%.

На другому етапі здійснюється оцінка інвестиційної привабливості через корегування інтегрального показника з урахуванням факторів, які суттєво впливають на інвестиційну привабливість підприємства:

- інвестиційна привабливість на мезоекономічному рівні;
- оцінка управління підприємством на підставі аналізу руху грошових коштів;
- вплив зовнішніх ризиків;
- вплив внутрішніх ризиків.

Основні методи підвищення інвестиційної привабливості лежать у основі теоретичного обґрунтування проблеми формування достатньої конкурентоспроможності підприємства на інвестиційному ринку й безперечно пов'язані з загальни-

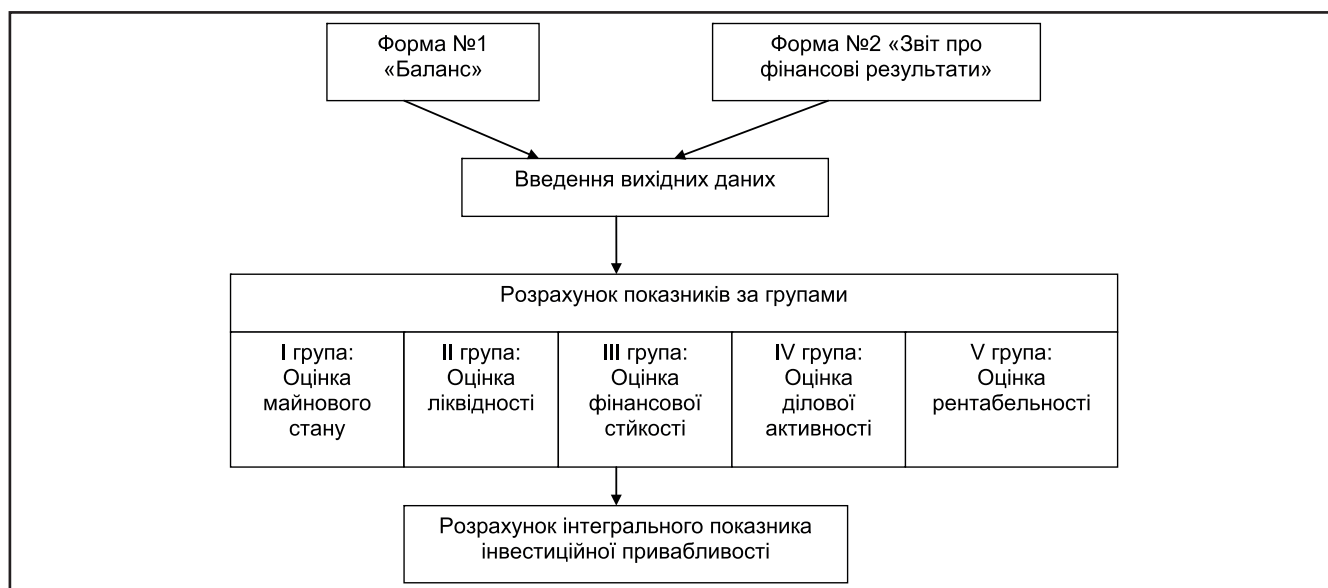


Рисунок 1. Послідовність розрахунку інтегрального показника

Таблиця 1. Фактори впливу на показник інвестиційної привабливості підприємств

Фактори	Напрями підвищення інвестиційної привабливості
1	2
Фактори прямого впливу на рівень інвестиційної привабливості підприємств	
1. Фінансові	1. Підвищення ефективності використання основних фондів на підприємстві. 2. Зростання ефективності використання обігових коштів. 3. Підвищення показників ліквідності, фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. 4. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. 5. Зростання якості управління кредиторською й дебіторською заборгованістю.
2. Економічні	1. Впровадження маркетингових програм. 2. Постійний моніторинг цін на сировину та комплектуючі вироби. 3. Впровадження екологічно безпечного обладнання 4. Управління якістю продукції 5. Налагодження та якості діяльності внутрішнього аудиту
Фактори опосередкованого впливу на інвестиційну привабливість підприємств	
1. Кадрові	1. Покращення якості роботи управлінського персоналу 2. Підвищення ефективності використання соціальних ресурсів підприємства. 3. Рациональне використання робочого часу та трудового потенціалу підприємства. 4. Залучення іноземного досвіду при оцінці та підвищенні інвестиційної привабливості. 5. Використання механізмів корпоративного менеджменту.
2. Інформаційні	1. Забезпечення доступності внутрішньої інформації 2. Налагодження каналів обміну зовнішньою інформацією.

ми факторами інвестиційної привабливості, які можна розподілити на: фінансові, економічні, кадрові, інформаційні.

Рейтинг інвестиційної привабливості від 2012 року розраховує BDO, міжнародна компанія, що надає консультації з питань фінансів, бухгалтерії, податкового права у співпраці із Гамбурзьким інститутом світової економіки. Він враховує показники з трьох сфер – економіки, політики і права та соціально-культурні умови у тій чи іншій країні.

Укладачі рейтингу вважають, що він є важливим для компаній, які налаштовані вести глобальний бізнес і шукають країни для розширення своєї присутності.

Минулого року, попри нестабільну політичну ситуацію та бойові дії на Донбасі, Україна увійшла в першу сотню рейтингу Doing business, який укладає Світовий банк. У цьому рейтингу легкості ведення бізнесу Україна посіла 96 місце і покращила свої позиції відразу на 16 пунктів порівняно із попереднім роком.

Можемо виділити ряд переваг інвестування в Україну:

1. Високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та наявність значного науково-технічного потенціалу. В країні налічується більш ніж 2 тис. вчених та інженерів на 1 млн мешканців. Дослідження конкурентоспроможності України показало, що Україна належить до 3 % найбільш освічених націй у світі (серед 133 країн).

2. Оплата праці в Україні є набагато нижчою, ніж у високорозвинених країнах.

3. Український ринок величезний (близько 46 мільйонів споживачів) і швидко зростає. Останніми роками в Україні спостерігається динамічне зростання роздрібної торгівлі. Цьому сприяє загальне пожвавлення економіки, вихід «на світло» частини тіньового сектора, зростання доходів населення та швидке поширення механізмів продажу товарів у кредит.

4. Добре розвинена інфраструктура – трубопроводи, транзитні термінали, залізниці і автомобільні дороги, мережі електропередач, морські порти.

5. Вигідне географічне розташування (між Європою й Азією, між Північчю й Півднем Європи) та безпосередній кордон з Європейським Союзом.

6. Значні запаси багатьох видів сировинних ресурсів (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка, ртуть, титан, уран, граніт, мармур, мінеральні солі, гіпс, алебастр тощо) і відповідну добувну та транспортну інфраструктуру.

7. 60% чорноземів усього світу створюють передумови для агробізнесу.

8. Український корпоративний податок та податок на прибуток фізичних осіб найнижчі в Європі (з можливістю переходу на єдиний податок).

9. У 2008 році Україна вступила до Світової організації торгівлі.

10. Український клімат дуже сприятливий для ведення будь-якого бізнесу (немає торнадо, цунамі, посухи, небезпечних комах, природних катастроф).

Україна поки що відстає від розвинених країн у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. До головних причин, що стримують розвиток інвестиційної діяльності в Україні можна віднести:

1. Високі ставки мита, непорозуміння при визначенні митної вартості товарів та інших митних бар'єрів.

2. Відсутність єдиної стратегії та планів щодо заохочення інвестицій.

3. Політична, законодавча та економічна нестабільність в Україні.

4. Відсутність певних гарантій захисту для іноземних інвесторів від боржників і недобросовісних партнерів, впевненості у подальшому співробітництві під час економічних змін в законодавстві або під час кризи.

5. Низька продуктивність економіки.

6. Недосконале законодавство в сфері інвестування, що спричинює цілий ряд проблем для іноземних інвесторів.

7. Наявність корупції, рейдерства на підприємствах та бюрократизму в державних органах України.

Чотири кроки до сталого розвитку в майбутньому:

– зменшення адміністративних бар'єрів за рахунок зниження рівня бюрократії та підвищення ефективності законодавства та прозорості системи регулювання підприємницької діяльності;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– співробітництво в інноваційній сфері між зарубіжними та українськими компаніями та зміцнення партнерства між університетами та виробничими підприємствами;

– підвищення інвестиційної привабливості регіонів за рахунок забезпечення більш збалансованого розвитку західної та східної частин країни, реалізації державних програм з розвитку регіонів та розроблення програм, що враховують регіональні особливості, для більш активного залучення інвесторів;

– вдосконалення бізнес-освіти за рахунок проведення інноваційних програм спільно із зарубіжними університетами та розширення списку спеціальностей, за якими ведеться навчання на факультетах бізнесу.

Висновки

Інвестиційна привабливість відіграє вирішальну роль при прийнятті інвестором рішення про вкладання коштів у розвиток підприємства. Підготовка підприємства до залучення інвестицій має бути поетапним, спланованим і чітко визначеним процесом. Вище було наведено пріоритетні напрям-

ки підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Їх подальше використання надасть змогу підприємству ефективно керувати власною конкурентоспроможністю в таких складних ринкових умовах, які склалися на даний момент.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н: Ника-Центр, 2008. – 448 с.
2. Хобта В.М. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах: Монографія / Хобта В.М., Мешков А.В., Попова О.Ю; НАН України, Ін-т економіки промисловості, ДНТУ. – Донецьк, 2005.
3. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк. – Фінанси України. – 2008. – №2. – С. 68–81.
4. Кунцевич В.О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №1. – С. 68–75. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. пос. – Київ: ЦНЛ, 2004. – 376 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 657.432 (043.2)

І.П. ПАНАСЮК,
к.е.н., ст. викладач, Національний авіаційний університет,
Ю.В. ЯКИМЧУК,
студентка, Національний авіаційний університет

Проблеми формування резерву сумнівних боргів при обліку безнадійної заборгованості

У статті проведено дослідження всіх етапів обліку безнадійної дебіторської заборгованості від створення резерву до списання.

Ключові слова: поточна, безнадійна, сумнівна дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, фінансові активи, коефіцієнт сумнівності.

И.П. ПАНАСЮК,
к.э.н., ст. преподаватель, Национальный авиационный университет,
Ю.В. ЯКИМЧУК,
студентка, Национальный авиационный университет

Проблемы создания резерва сомнительных долгов при учете безнадежной задолженности

В статье проведено исследование всех этапов учета безнадежной дебиторской задолженности от создания резерва к списанию.

Ключевые слова: текущая, безнадежная, сомнительная дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, финансовые активы, коэффициент сомнительности.

I. PANASIUK,
candidate of economic sciences, senior teacher, National Aviation University,
J. YAKYMCHUK,
student of National Aviation University

Problems reserve doubtful debts when account is taken hopeless receivables

In the paper studied all stages of accounting for uncollectible debts from the creation of a reserve for the write-off.

Keywords: current, hopeless, doubtful receivables, reserve for doubtful debts, financial assets, doubtful factor.

Постановка проблеми. Однією з негативних умов ведення бізнесу є ризик непогашення заборгованості, тому рідко яке підприємство може обійтися без боргів в обліку. Водночас доволі часто дебіторська заборгованість виникає саме за виданими авансами (товарна дебіторська заборгованість). І у випадках, коли постачальники не кваліфікуються виконати свої зобов'язання чи визнання їх банкрутами, така заборгованість може поступово набутти статусу безнадійної заборгованості, звідси постає

питання про необхідність створення резерву сумнівних боргів, вибір методу його нарахування термінів та базою нарахування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що особливу увагу вивченню даного питання в Україні у своїх працях приділяють вітчизняні вчені, а саме М.М. Нашкерська, М.В. Олексенко, К.А. Пилипенко, А.М. Собченко.

Метою статті є дослідження етапів обліку безнадійної дебіторської заборгованості від створення резерву до списання.

Виклад основного матеріалу. Головним нормативним документом, що регламентує правила бухгалтерського обліку дебіторських заборгованостей, є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». І відповідно до п. 2 П(С)БО 10 усі підприємства, крім бюджетних і тих, які складають фінансову звітність за МСФЗ, повинні керуватися нормами та правилами саме цього документа. Відповідно до абз. 2 п. 4 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» – безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності [3].

Щоб краще зрозуміти, яка дебіторська заборгованість може бути визнана безнадійною, спочатку потрібно мати чітке уявлення про те, що таке «дебіторська заборгованість» і «сумнівний борг» загалом.

Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [3].

Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є невпевненість її погашення боржником [3].

Порядок визнання заборгованості безнадійною:

Крок 1. Визнання дебіторської заборгованості актом підприємства.

Крок 2. Вибір методу нарахування резерву сумнівних боргів.

Крок 3. Нарухування резерву сумнівних боргів.

Крок 4. Визнання дебіторської заборгованості підприємства сумнівною.

Крок 5. Визнання дебіторської заборгованості підприємства безнадійною.

На практиці можлива ситуація, коли дебіторська заборгованість визнається безнадійною й без попереднього нарахування резерву сумнівних боргів. Це пов'язано з тим, що резерв сумнівних боргів створюється виключно для грошової заборгованості.

Такий висновок впливає з п. 7 П(С)БО 10, згідно з яким резерв розраховують для поточної дебіторської заборгованості, що є фінансовим активом (окрім придбаної заборгованості й заборгованості, призначеної для продажу). Розглянемо та проаналізуємо всі позначені на рисунку етапи.

Визнання дебіторської заборгованості активом підприємства. Дебіторська заборгованість підприємства визнається активом відповідно до загальних правил П(С)БО 10 в тому випадку, коли є ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід і може бути достовірно визначена її сума. Поточна дебіторська заборгованість, що є фінансовим активом (окрім придбаної заборгованості й заборгованості, призначеної для продажу), повинна включатися до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю [3]. І якраз для визначення цієї чистої реалізаційної вартості на дату балансу слід розрахувати величину резерву сумнівних боргів.

Прямого визначення терміна «резерв сумнівних боргів» П(С)БО не надає. Однак згідно з нормами Інструкції №291 у Плані рахунків передбачено рахунок бухгалтерського обліку 38 «Резерв сумнівних боргів». З кредиту рахунка 38 відображається створення резерву в кореспонденції з рахунками обліку витрат, за дебету – списання сумнівної заборгованості в кореспонденції з рахунками обліку дебіторської заборгованості чи зменшення нарахованих резервів у кореспонденції з рахунком обліку доходів [5].

Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (окрім придбаної заборгованості й заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів [3].

Тобто створення резерву сумнівних боргів передбачено лише для тієї поточної дебіторської заборгованості, яка є фінансовим активом (окрім придбаної заборгованості й заборгованості, призначеної для продажу). Тому резерв сумнівних боргів можна сформувані тільки для грошової заборгованості. Для товарної заборгованості резерв сумнівних боргів не створюють (при визнанні такої заборгованості безнадійною її списують із балансу на інші операційні витрати на підставі п. 11 П(С)БО 10) [3].

Узагалі не створювати сумнівних боргів – як за товарною, так і за грошовою дебіторською заборгованістю, мають право лише суб'єкти малого підприємництва, які складають звітність за спрощеними формами – за формами №1–мс і №2–мс. Вони мають право поточну дебіторську заборгованість включати до підсумку балансу за її фактичною сумою [4].

Формування резерву сумнівних боргів зумовлено принципом обачності, відповідно до якого методи оцінки, що застосовуються у бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

Обачність – це застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства [1].

Процедура нарахування резерву сумнівних боргів надзвичайно важлива. Адже вона надає можливість, з одного боку, об'єктивно, без безпідставного завищення оцінити активи підприємства, з іншого – неупереджено, на підставі чітких розрахунків, відобразити витрати підприємства, що в остаточному підсумку вплине на визначення фінансового результату діяльності за звітний період. Вибір методу досить сильно впливає на кінцеві показники, тому перед вибором методу потрібно ретельно проаналізувати ситуацію на підприємстві.

Відповідно до П(С)БО 10 створення резерву сумнівних боргів є необхідним за таких двох умов [3]:

1. Якщо товари (продукція, роботи, послуги) реалізуються на умовах подальшої оплати або на умовах товарного (комерційного) кредиту.

2. Якщо дебіторська заборгованість є комерційною.

Разом фз тим існують такі ситуації, коли резерв сумнівних боргів можна не створювати [3]:

1. Підприємство має іншу (не комерційну) дебіторську заборгованість, яка списується з балансу з відображенням збитків у складі інших операційних витрат. Отже, ця заборгованість при настанні терміну безнадійності має бути списана в дебет субрахунку 944, оминаючи рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів».

2. Підприємство має заборгованість від тих покупців, яким продає товари (роботи, послуги) виключно на умовах передоплати.

3. Якщо за торговими дебіторами у звітному періоді закривається дебетове сальдо розрахунків.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4. На підприємствах роздрібно́ї торгівлі і підприємствах, що надають послуги, виконують роботи за готівковий розрахунок без відображення дебіторської заборгованості в обліку.

У П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» встановлено два методи визначення резерву сумнівних боргів:

- 1) за методом абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- 2) за методом застосування коефіцієнта сумнівності.

При застосуванні методу абсолютної суми сумнівної заборгованості резерв визначається шляхом оцінки платоспроможності окремих дебіторів. У цьому випадку підприємство має проаналізувати наявну поточну дебіторську заборгованість на предмет наявності сум сумнівної заборгованості. Надалі на загальну суму виявленої дебіторської заборгованості створюється резерв сумнівних боргів, який і відображається в бухгалтерському обліку.

За методом застосування коефіцієнта сумнівності визначення суми резерву ґрунтується на статистичних розрахунках (обчисленні відповідного коефіцієнта). За П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» передбачено три способи розрахунку коефіцієнта сумнівності:

1) визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході. Для цього підприємству спочатку необхідно проаналізувати, яка частина доходів, нарахованих у попередніх періодах, не оплачена покупцями. Підприємство на свій розсуд може встановити строк. Після цього обчислюється коефіцієнт сумнівності шляхом ділення суми безнадійної дебіторської заборгованості на суму чистого доходу від реалізації сумарно за обраний період;

2) класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення. Для використання цього підходу потрібно насамперед провести класифікацію дебіторської заборгованості за строками її непогашення. Період непогашення підприємство визначає самостійно. У разі застосування цього способу величина резерву сумнівних боргів на дату балансу має дорівнювати величині сумнівних боргів на ту саму дату.

3) визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості в сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років. Спочатку визначається сума списаної безнадійної заборгованості за обраний період, а потім обчислюється її питома вага у загальній сумі дебіторської заборгованості на початок періоду [3].

Використання другого методу не залежить від жодних зовнішніх чинників, тобто підприємство в будь-якому випадку, обравши цей спосіб нарахування резерву, зможе контролювати цей процес та стежити за його реалізацією. Щодо першого методу, то тут є деякі особливості, що стосуються саме зовнішніх чинників, доцільно об'єднати два методи нарахування резерву сумнівних боргів у єдиний та обов'язковий для всіх підприємств метод із застосуванням коефіцієнта сумнівності, спосіб розрахунку якого підприємства вже будуть обирати самостійно та при появі інформації щодо неплатоспроможності клієнта-боржника, навіть якщо заборгованість по ньому ще не визнана сумнівною, скореговувати резерв сумнівних боргів і визнавати його борг сумнівним.

Метод і терміни нарахування резерву сумнівних боргів підприємство обирає самостійно як елемент облікової політики.

Метод, обов'язковий для застосування підприємством, має бути зафіксований в обліковій політиці. Вибір одного з двох можливих методів при включенні його до облікової політики підприємства – самостійне управлінське рішення суб'єкта господарювання, але прийняття його має бути обґрунтованим [6].

Після класифікації дебіторської заборгованості та на її підставі визначається величина сумнівних боргів на дату балансу. Це й буде залишок резерву сумнівних боргів на цю ж звітну дату. Водночас в обов'язковому порядку має бути виконане золоте правило: залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може перевищувати суму власне дебіторської заборгованості та на ту ж дату, що цілком логічно та зрозуміло.

Для застосування п. 139.2 ПКУ необхідне створення резерву сумнівних боргів щодо поточної дебіторської заборгованості, яка є фінансовим активом (окрім придбаної заборгованості й заборгованості, призначеної для продажу). Збільшити суму витрат або ж зменшити суму доходу на списану суму заборгованості згідно з ПКУ можна лише після створення резерву сумнівних боргів [2].

У додатку до П(С)БО 10 Мінфін пропонує підприємствам чотири приклади розрахунку для визначення величини резерву сумнівних боргів.

Оскільки темою статті є саме безнадійні дебіторські заборгованості, то й у питанні розрахунку величини резерву

Крок 1

Передусім визначаємо суму чистих доходів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, на умовах наступної оплати за звітний період. Практично така величина – це вся сума поточної дебіторської заборгованості за фактичну реалізацію.

Крок 2

Потім визначаємо коефіцієнт сумнівності. Для цього спочатку вибираємо період спостереження. Мінфін у додатку до П(С)БО 10 пропонує три роки. Цей період може бути обраний підприємством самостійно, але 3 роки – дуже розумний і показовий період. Як відомо, він, наприклад, збігається зі строком позивної давності (на загальних підставах).
Коефіцієнт сумнівності = Загальна сума визнаної безнадійної дебіторської заборгованості за вибраний період спостереження (3 роки) / Загальна сума чистих доходів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати, за цей же період.

Крок 3

Розрахуємо безпосередньо резерв сумнівних боргів на звітний період. Розрахунок відбувається в такий спосіб: Резерв сумнівних боргів (за звітний період) = Сума чистого доходу від реалізації (за звітний період) * Коефіцієнт сумнівності.

Порядок розрахунку резерву сумнівних боргів

сумнівних боргів зупинимося саме на цьому варіанті. Особливості такого варіанту розрахунку відображені на рисунку.

Як видно з рисунку, абсолютна величина визнаної безнадійної дебіторської заборгованості попередніх звітних періодів у цьому випадку безпосередньо впливає на величину коефіцієнта сумнівності й, відповідно, на величину визнаних витрат звітного періоду. Адже величина нарахованого резерву сумнівних боргів, як зазначалося, включається до складу інших витрат операційної діяльності підприємства в тому звітному періоді, у якому цей резерв був нарахований.

Висновки

Отже, визнання дебіторської заборгованості безнадійною – надзвичайно важливий і відповідальний процес на всіх його етапах. Збільшити суму витрат або ж зменшити суму доходу на списану суму заборгованості згідно з ПКУ можна лише після створення резерву сумнівних боргів. Задля уникнення плутанини та нормативної неврегульованості нарахування резерву сумнівних боргів, необхідно об'єднати два методи нарахування резерву сумнівних боргів у єдиний та обов'язковий для всіх підприємств метод із застосуванням коефіцієнта сумнівності, спосіб розрахунку якого підприємства вже будуть обирати самостійно та

при появі інформації щодо неплатоспроможності клієнта–боржника, навіть якщо заборгованість по ньому ще не визнана сумнівною, скорегоувати резерв сумнівних боргів і визнавати його борг сумнівним. Усе це допоможе підприємствам вдосконалити управління дебіторською заборгованістю, послабити негативні наслідки списання безнадійних боргів та вплинути на попереднє прийняття рішення щодо співробітництва з непорядними контрагентами.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 №996–XIV.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755–VI.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» від 08.10.1999 №237.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 25.02.2000 №39.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджену наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 №291.
6. Глобальні та національні проблеми економіки [Електрон. ресурс] //Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/>

УДК 338:2

О.О. ГАЛАЧЕНКО,
к.м.н., доцент, ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Соціальне страхування як інструмент розвитку санаторно–курортних підприємств України

У статті визначено ключові компоненти функціонування механізму соціального страхування. Відзначено основні підходи до організації курортної діяльності як особливого виду соціально–економічної діяльності. Здійснено аналіз фінансування, розподілу та надання путівок на санаторно–курортне лікування застрахованим особам.

Ключові слова: страхування, санаторно–курортні підприємства, путівка, соціальна допомога, соціальне забезпечення.

О.О. ГАЛАЧЕНКО,
к.м.н., доцент, МАУП

В статье определены ключевые компоненты функционирования механизма социального страхования. Отмечены основные подходы к организации курортной деятельности как особого вида социально–экономической деятельности. Осуществлен анализ финансирования, распределения и предоставления путевок на санаторно–курортное лечение застрахованным лицам.

Ключевые слова: страхование, санаторно–курортные предприятия, путевка, социальная помощь, социальное обеспечение.

О. HALACHENKO,
k.m.n., associate professor

The article defines the key components of the functioning of social insurance. Noted the main approaches to the resort as a special type of socio–economic activities. The analysis of funding, distribution and the provision of vouchers for spa treatment insured.

Keywords: insurance, spa enterprises, permit, social assistance, social with ensuring.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення здоров'я суспільства є визначальною проблемою на державному рівні, а найефективнішим засобом його підвищення є оздоровлення громадян у санаторно–курортних підприємствах. Значимість санаторно–курортного лікування обумовлена швидкими темпами старіння та зростаючим рівнем захворюваності дітей, підлітків та дорослого населення. У розпорядженні санаторно–курортних підприємств нашої країни потужна ресурсна база, а саме лікувальні мінеральні води,

лікувальні грязі та інші лікувальні мінеральні фактори, що забезпечують існуючу потребу та перспективу їх розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В нових умовах актуальною є наявність практики виробництва та надання курортних послуг через систему обов'язкового соціального страхування. У наукових працях вчені Б. Надточій, Л. Ільчук, Е. Лібанова, В. Москаленко, О. Новікова, С. Погорєлова, А. Шевчук, А. Якимів, В. Яценко і ін. актуалізували проблеми розвитку соціального страхування, але не розглядали

санаторно–курортний комплексу, як джерело його розвитку. Проблемне економічне становище санаторно–курортних підприємств нашої країни вимагає пошуку підходів до управління їх розвитком.

Тому **метою дослідження** є обґрунтування та виокремлення засад системи соціального страхування для підвищення ефективності роботи санаторно–курортних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Як соціально–економічна категорія соціальне страхування – це система відносин з розподілу і перерозподілу національного доходу, які полягають у формуванні зі страхових внесків, сплачуваних працюючими громадянами та роботодавцями, державних дотацій спеціальних страхових фондів, кошти яких використовують для утримання осіб, які не беруть участі у суспільній праці [4].

Соціальна допомога – це гарантовані, врегульовані нормами права або періодичні виплати соціально–аліментарного характеру чи набір товарів і послуг, що надаються з метою матеріальної підтримки громадян, які в силу певних соціальних випадків, передбачених законом, потребують такої допомоги [4].

Соціальне забезпечення – це безпосередня система заходів з матеріального забезпечення громадян у відповідності з зобов'язаннями, покладеними на державу у цій сфері згідно з законом [5].

Комплекс згадуваних вище послуг реалізуються застрахованим особам – громадянам України, які отримують обов'язкові страхові послуги у сфері соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. До системи послуг обов'язкового соціального страхування, що уможливають отримання санаторно–курортного та відновлювального лікування, входить соціальне страхування від тимчасової втрати працездатності та соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві.

Страхування від нещасного випадку є самостійним видом загальнообов'язкового державного соціального страхування, за допомогою якого здійснюється соціальний захист, охорона життя та здоров'я громадян у процесі їхньої трудової діяльності. За даним видом соціального страхування страхові внески до Фонду соціального страхування від нещасних випадків сплачують тільки роботодавці. Нещасним випадком є обмежена в часі подія або раптовий вплив на працівника виробничого фактора чи середовища, що сталися у процесі виконання ним трудових обов'язків, внаслідок яких заподіяно шкоду здоров'ю або настала смерть. До професійного захворювання належить захворювання, що виникло внаслідок професійної діяльності застрахованого та зумовлюється виключно або переважно впливом шкідливих речовин і певних видів робіт та інших факторів, пов'язаних з роботою [3]. Таким чином, об'єктом страхування від нещасного випадку на виробництві є життя застрахованої особи (працівника), його здоров'я та працездатність. Законом визначено дві форми страхування: обов'язкова та добровільна. В обов'язковому порядку страхуванню підлягають особи, які працюють на умовах трудового договору (контракту); учні, студенти, клінічні ординатори, аспіранти, докторанти, залучені до будь–яких робіт під час, перед або після занять, професійного навчання, виробничої практики (стажування), виконання робіт на підприємстві та особи, які утримуються у виправних, лікувально–трудовах, вихов–

но–трудовах закладах та залучаються до трудової діяльності. Добровільно, за письмовою заявою, від нещасного випадку можуть страхуватися особи, які працюють у релігійних організаціях на виборних посадах; особи, що забезпечують себе роботою самостійно, суб'єкти підприємницької діяльності.

Серед основних принципів страхування від нещасного випадку необхідно виділити економічну зацікавленість суб'єктів страхування в поліпшенні умов і безпеки праці, диференціювання страхового тарифу з урахуванням умов і стану безпеки праці, виробничого травматизму та професійної захворюваності на кожному підприємстві.

Слід відзначити, що сегмент застрахованих осіб у структурі споживачів курортних послуг є доволі значним. На придбання санаторно–курортних путівок за рахунок Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності 2013 року було спрямовано 1,7 млрд. грн., що дало змогу використати (реалізувати) 257,5 тис. путівок [6]. Можна стверджувати, що розробка ефективного механізму реалізації послуг санаторно–курортними підприємствами України через механізм соціального страхування є важливим чинником для розвитку ринку курортних послуг.

Проте результати дослідження дозволяють стверджувати про значну кількість дискусійних питань, що відображені у працях вчених, щодо можливості реалізації санаторно–курортних послуг через механізм соціального страхування, значній критиці підлягають:

- чинний порядок фактично стимулює виробництво «дешевих» (а відтак і недостатньо ефективних для здоров'я людини) послуг, оскільки Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності при вирішенні питання про закупівлю путівок враховує ціновий фактор;
- відсутність прозорості та справедливості у розподілі путівок на санаторно–курортне лікування;
- наявність випадків відсутності попиту на санаторно–курортні путівки у «низький» сезон (тобто, фактично послуги закуплені, але споживачів цих послуг не знайдено);
- наявність застрахованих осіб (працівників), які категорично відмовляються споживати санаторно–курортні послуги, але все одно змушені робити відповідні відрахування (самостійно або через агента) [1, 2].

Загальний порядок фінансування, розподілу та надання путівок на санаторно–курортне лікування застрахованим особам визначений Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [3]. Щорічно обсяги фінансування та умови надання путівок розглядаються і затверджуються правлінням Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності на основі аналізу наявних фінансових ресурсів та результатів тендерних торгів. Після затвердження правлінням вказаного фонду обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються на закупівлю санаторно–курортних путівок, формуються регіональні програми щодо відновлення здоров'я застрахованих осіб і членів їх сімей, а також кошториси цих програм.

Дані про кількість використаних путівок та кількість застрахованих осіб, які фактично отримали санаторно–курортні послуги протягом 2011–2014 років, наведено у таблиці.

З таблиці видно, що за період 2011–2014 років кількість використаних путівок та кількість застрахованих осіб, які за ра–

Дані про кількість використаних путівок та кількість застрахованих осіб, які отримали санаторно-курортні послуги протягом 2011–2014 років

Роки	Розмір асигнувань на придбання путівок, млн. грн.		Кількість використаних путівок, од.	Кількість застрахованих осіб, які отримали послуги
	план	факт		
2011	473,8	459,9	89965	97709
2012	1076,8	1024,0	186117	199630
2013	1655,1	1581,1	257509	278702
2014	1324,1	1237,1	268723	289331

Складено за даними Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності [6]. Дані за 2015 рік не оприлюднені.

хунок Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності отримали санаторно-курортні послуги, приблизно утричі перевищують відповідні показники 2011 року. Доречно відзначити позитивну тенденцію до зростання рівня дотримання зобов'язань держави перед своїми громадянами, що дозволило їм отримати комплекс санаторно-курортних послуг.

Висновки

Варто відзначити, що фактичні обсяги асигнувань на придбання путівок є дещо меншими за планові. Вказане є цілком об'єктивним явищем, оскільки не всі закуплені за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності путівки були фактично використані (через різні причини).

Незважаючи на певні позитивні тенденції у механізмах реалізації послуг санаторно-курортними підприємствами через соціальне страхування, багато питань та проблем залишаються нерозв'язаними, зокрема недостатність фінансового ресурсу акумульованого з використанням коштів централізованих фондів соціального страхування, що перешкоджає зростанню платоспроможного попиту на санаторно-курортні послуги.

Список використаних джерел

1. Артюхова І.В. Маркетингові інструменти забезпечення конкурентоспроможності підприємства санаторно-курортного комплексу / І.В. Артюхова // Культура народів Причорномор'я. – 2008. – №144. – С. 21–23.
2. Ведмідь Н.І. Санаторно-курортний комплекс: сервісне управління: монографія / Н.І. Ведмідь. – К.: КНТЕУ, 2013. – 536 с.
3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Конопліна Ю.С. Система соціального страхування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / Ю.С. Конопліна. – Суми: Університетська книга, 2013. – 263 с.
5. Павлов В.І. Реформування соціального страхування в Україні: монографія / В.І. Павлов, М.Г. Олієвська; Академія економічних наук України, Інститут регіональних досліджень НАН України, Національний університет водного господарства та природокористування. – Рівне: [Національний університет водного господарства та природокористування], 2009. – 185 с.: іл.
6. Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Звітність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fse.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/category/916775>.

Н.О. ЖЕРЕБЕЦЬ,

магістр, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Стан та перспективи розвитку виробництва і переробки сої в Україні

Досліджено основні тенденції розвитку ринку сої в Україні, проаналізовано сучасний стан виробництва сої, розкрито причини розширення посівних площ, простежено динаміку валових зборів, а також наведено переваги даної культури. Крім того, було проаналізовано урожайність сої в Україні протягом 2005–2015 років та здійснено порівняння даного показника із його рівнем у світі. Досліджено напрями використання сої в Україні та з'ясовано, що переважна більшість соєвих бобів спрямовується на експорт, а не переробляється в середині країни. Хоча в останні роки потужності з переробки сої в Україні зростають. За допомогою методу аналізу оболонки даних (DEA) визначено технічну ефективність за іприт-орієнтованою моделлю (модель вхідних ресурсів) для 101 аграрного підприємства Вінницької області. Визначено, що Україна має значні можливості не лише як виробник сої, а й як експортер продуктів її переробки.

Ключові слова: соя, площа посіву, валовий збір зерна, технічна ефективність, переробка сої, додана вартість.

Н.О. ЖЕРЕБЕЦЬ,

магістр, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Состояние и перспективы производства и переработки сои в Украине

Исследованы основные тенденции развития рынка сои в Украине, проанализировано современное состояние производства сои, раскрыты причины расширения посевных площадей, прослежена динамика валовых сборов, а также приведены преимущества данной культуры. Кроме того, была проанализирована урожайность сои в Украине в течение 2005–2015 годов и проведено сравнение данного показателя с его мировым уровнем. Исследованы направления использования сои в Украине и выяснено, что подавляющее большинство соевых бобов направляется на экспорт, а не перерабатывается внутри страны. Хотя в последние годы мощности по переработке сои в Украине растут. С помощью метода анализа оболочки

данных (DEA) определена техническая эффективность по input-ориентированной модели (модель входных ресурсов) для 101 аграрного предприятия Винницкой области. Определено, что Украина имеет значительные возможности не только в качестве производителя сои, но и в качестве экспортера продуктов ее переработки.

Ключевые слова: соя, площадь посева, валовой сбор зерна, техническая эффективность, переработка сои, добавленная стоимость.

N. ZHEREBETS,
master Kyiv National Economic University

Status and prospects in development of production and processing of soybeans in Ukraine

The article reviews the main trends on the soybeans market in Ukraine, analyzes the current status of soybean production in Ukraine, pointed the causes for expanding acreage and dynamics of output and showed the advantages of soybeans production. Also analyzed the soybean's crop capacity in Ukraine in 2005–2015 and was done a comparison between national and world's level of it's indicator. Also the article include research the directions of use soybeans in Ukraine and found that the vast majority of soybeans are exported but not processed within the country. Although in recent years capacities of soybean processing in Ukraine are increasing. Although. By using the Data Envelopment Analysis (DEA) method was defined technical efficiency by input-oriented model (model inputs) for 101 agricultural enterprises of Vinnytsia region. It was determined that Ukraine has significant opportunities not only as a producer of soybean, but also as an exporter of soy products.

Keywords: soybeans, acreage, gross yield, technical efficiency, soybean's processing, value added.

Постановка проблеми. Соя – головна зернобобова культура світового землеробства в XXI столітті – перебуває в центрі уваги світової аграрної науки і виробництва. За останні 50 років її виробництво у світі зросло з 26,9 млн. т до 263 млн. т, тобто у 9,8 раза за зростання чисельності населення в 2,2 раза. Вона являє собою основу світової піраміди рослинного білка і олії, важливу складову продовольства. Соя і соєвий шрот у багатьох країнах тепер виступають як обов'язкові високобілкові інгредієнти для виробництва комбікормів, які згодують у найінтенсивніших галузях – тваринництві і птахівництві. Таким чином, актуальним є питання не лише виробництва даної культури, а й її переробки, яка в Україні лише починає зароджуватись, що своєю чергою відкриває перспективу завоювання ніші на світовому ринку сої.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розглядаючи сою як стратегічну культуру, вчені активно досліджують світове та вітчизняне виробництво соєвих бобів, зокрема увагу цьому питанню у своїх роботах приділяють О. Маслак [1], В. Тимченко [2], Е. Репілевський [3].

Питання переробки соєвих бобів розглядає Н. Каткова [4], пропонуючи напрями підвищення ефективності наявного виробництва.

Проблемами визначення переваг і недоліків експорту вітчизняних зернових та олійних культур займалися О.М. Шпичак [5], О.В. Боднар [6] й інші. Науковцями проведено аналіз розвитку соєвої галузі, однак багато проблем залишаються невирішеними та потребують подальшого вивчення.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в Україні соя є однією з найбільш перспективних культур для вирощування. Цьому сприяють низка таких переваг даної культури у формуванні попиту та пропозиції на соєвому ринку:

- як сировини для харчової промисловості:
- високий вміст білків;
- соєві білки повноцінні та збалансовані;
- високий вміст олії;
- багатий вітамінний спектр;
- є дієтичною культурою;
- як кормового продукту:
- джерело білка й амінокислот;

- має низький вміст клітковини;
- безпечний;
- зменшує вартість кормів;
- збільшує віддачу кормів;
- як поліпшувач родючості ґрунту:
- збереження ґрунтової вологи;
- фіксація азоту в ґрунті;
- економія витрат на азотовмісні мінеральні добрива;
- як біопаливна культури:
- можливість використання генно-модифікованих сортів сої, урожайність яких особливо висока.

У зв'язку з цим в Україні протягом останніх років спостерігається тенденція до зростання площ посіву сої, і відповідно її валового збору. Так, у 2015 році порівняно із 2005 роком посівна площа сої збільшилась майже у 5 разів, а обсяг валового збору – у 6,5 раза (рис. 1) [7].

Незважаючи на високі обсяги виробництва даної культури в Україні, урожайність сої в порівнянні зі світовим рівнем є низькою (рис. 2). Як бачимо, в 2012 та 2015 роках урожайність сої знизилася порівняно з попередніми роками, причиною цього були несприятливі погодні умови. І хоча спостерігається позитивна тенденція даного показника, українськими виробниками сої ще не використано чимало резервів для нарощування обсягів виробництва сої саме за рахунок підвищення урожайності. В цьому контексті представляє інтерес той факт, що рекордна урожайність сої у світі була зафіксована саме в Україні – 102,3 ц/га (Херсонщина, 2005 рік), коли рекордна урожайність сої у США – 98 ц/га [1].

Одна з вимог ефективного функціонування підприємств реалізується через співвідношення «витрати–випуск», що характеризує рівень витрачання економічних (обмежених ресурсів) та обсяг досягнутого результату (ефекту) в рамках аналізу технічної ефективності бізнесу. Технічну ефективність підприємства можна визначити за допомогою методу аналізу оболонки даних (DEA – data envelopment analysis), відповідно до якого передбачається дослідження зіставності фактичного виходу продукції з її максимально можливим виходом за заданого рівня витрачання ресурсів. При цьому підприємства, що досягнули максимального виходу про-

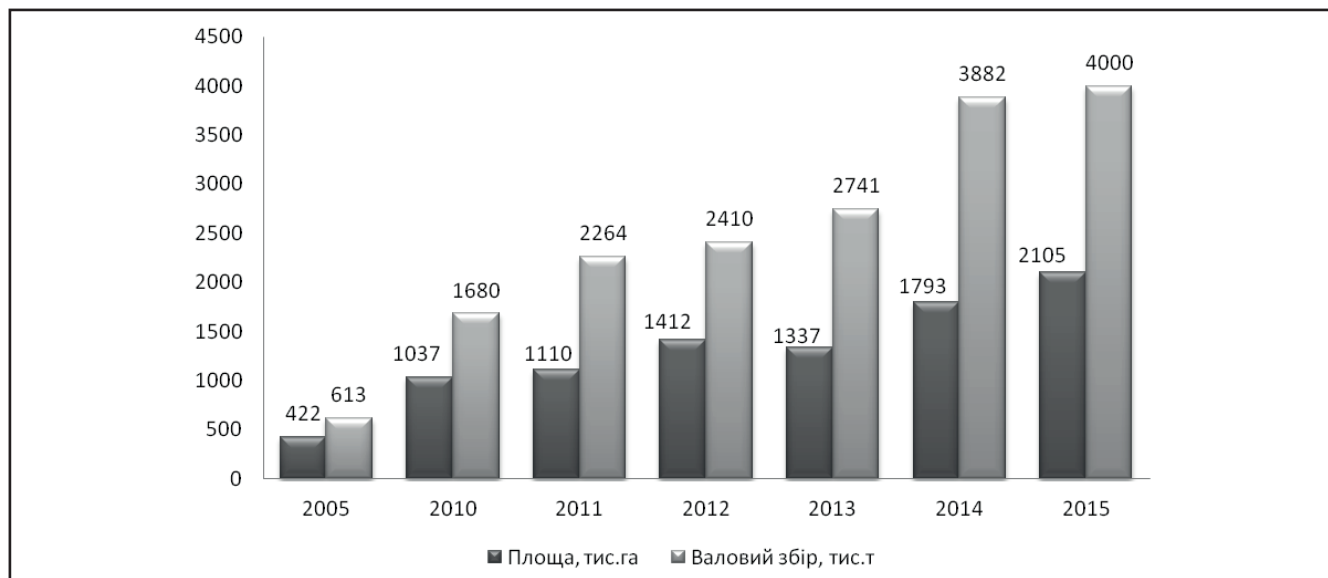


Рисунок 1. Площі посіву та валовий збір сої протягом 2005–2010 років

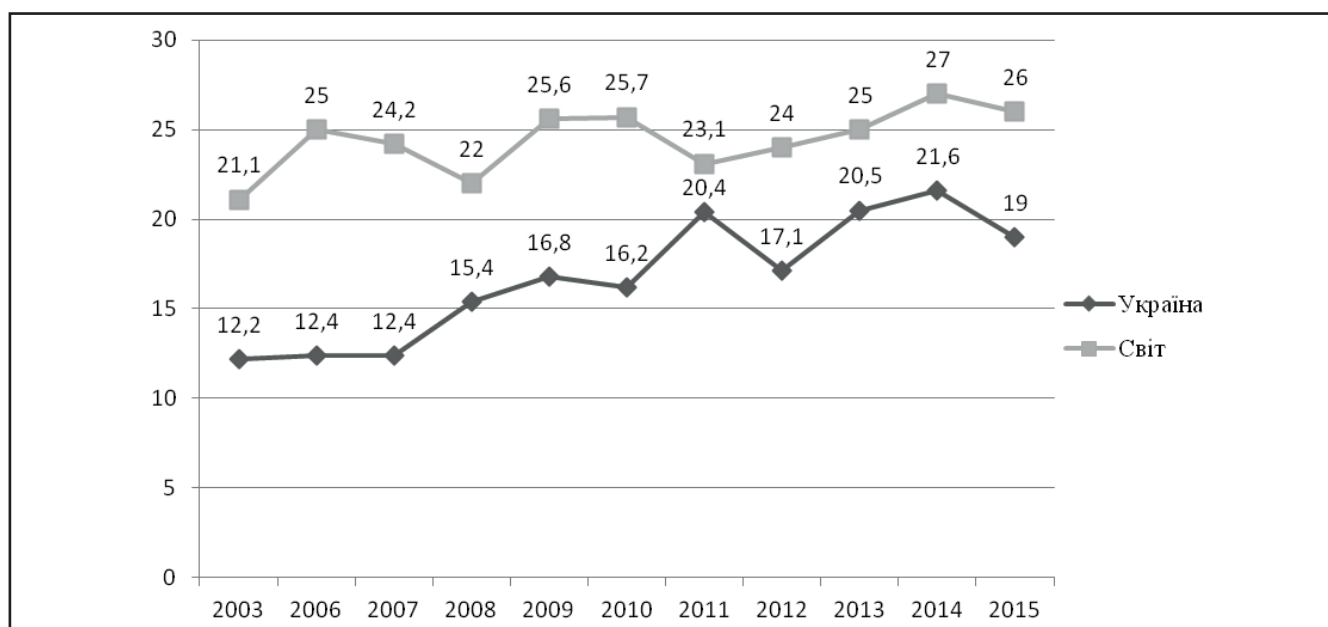


Рисунок 2. Динаміка урожайності сої в Україні та світі протягом в 2003–2015 років

дукції за таких умов, вважаються еталоном, порівняно з яким аналізуються всі інші підприємства сукупності [8].

Для цілей аналізу технічної ефективності була обрана сукупність аграрних підприємств Вінницької області. Як результативний показник було обрано рівень урожайності сої. Основними ресурсами для отримання запланованого результату є витрати на насіння, витрати на мінеральні добрива, витрати на паливо, витрати на оплату послуг і робіт сторонніх організацій, витрати на оплату праці та амортизація.

Таким чином, у результаті розв'язання моделі аналізу DEA за допомогою програмного забезпечення OnFront була отримана статистична інформація щодо технічної ефективності досліджуваної сукупності аграрних підприємств. Рівень технічної ефективності в розрізі виокремлених нами трьох груп підприємств та витрати ресурсів наведені в табл. 1.

Перша група підприємств має найгірший показник технічної ефективності (середнє значення TE_{cgs} 0,42). Це свідчить

про те, що використання основних задіяних ресурсів можливо зменшити на 58%, при цьому не зміниться рівень урожайності. Для підприємств II групи ефективність використання ресурсів є вищою і середнє значення TE_{cgs} становить 0,73, хоча існує «надлишок» використуваних ресурсів задля отримання такої ж урожайності. Технічна ефективність підприємств III групи дорівнює 1, тому їх можна вважати «еталонними», тобто такими, що за таких умов, які притаманні досліджуваній сукупності підприємств, найбільш раціонально використовують вхідні ресурси для отримання запланованого рівня урожайності. Тому для підвищення рівня технічної ефективності підприємствам, які входять до I та II груп, варто перейняти досвід роботи підприємств III групи.

У світовому виробництві олійних культур соя займає 58%, тоді як в Україні всього 17%. Першість же серед олійних в Україні належить соняшнику (60%). Також варто зазначити, що близько 99% соняшнику споживається для виробництва

Таблиця 1. Групи підприємств за рівнем технічної ефективності виробництва сої

Показник	Групи підприємств		
	I $TE_{crs} < 0,5$	II $0,5 < TE_{crs} < 0,99$	III $TE_{crs} = 1$
Кількість підприємств у групі, од.	20	58	23
TE_{crs} (середнє)	0,42	0,73	1
Середня урожайність, ц/га	19,7	22,3	25,5
Середній рівень витрат на насіння по групі, тис. грн.	888,6	644,6	642,7
Середній рівень витрат на мінеральні добрива по групі, тис. грн.	1015,5	862,1	747,6
Середній рівень витрат на паливо по групі, тис. грн.	1223,4	979,7	796,7
Середній рівень витрат на оплату послуг по групі, тис. грн.	608,6	514,7	415,5
Середній рівень витрат на оплату праці по групі, тис. грн.	562,9	395,8	214,7
Середній рівень амортизації по групі, тис. грн.	456,8	428,7	189,6
Загальна сума витрат на 1 га посіву, тис. грн.	4755,8	3825,6	3006,8
Середня собівартість 1 ц сої, грн.	241,4	171,6	117,9

* TE_{crs} – технічна ефективність за постійного ефекту масштабу.

Таблиця 2. Порівняльна ефективність експорту соєвих бобів та продуктів переробки сої

Продукція	Умовне позначення та розрахунок	2013	2014	2015
Ціна експорту, \$/т:				
соєві боби	Цес	497	420	366
соєва олія	Цео	904	784	692
соєвий шрот	Цеш	557	511	393
Вартість експорту олії в перерахунку на соєві боби (вихід олії 17,8%), \$	Цео*Кво	160,9	139,6	123,2
Вартість експорту шроту в перерахунку на соєві боби (вихід шроту 79,2), \$	Цеш*Квш	441,1	404,7	311,3
Вартість експорту олії та шроту (в перерахунку на 1 т соєвих бобів), \$	Вео+Веш	602	544,3	434,5
Абсолютний економічний ефект, \$	(Вео+Веш) – Цес	105	124,3	68,5
Відносний економічний ефект, %	(Аеф/Цес)*100%	21,1	29,6	18,7

* Джерело: розраховано автором.

олії, а решта йде на насіння та експорт. У соєвій же галузі, навпаки – переважна частина соєвих бобів йде на експорт.

Те, що ми переважно продаємо сировину, а не продукти переробки, є проблемою нашої держави. Порівняння ефективності експорту соєвих бобів та продуктів переробки сої дало змогу зробити висновок, що протягом 2009–2014 років експорт продуктів переробки сої приносить більший економічний ефект, аніж експорт соєвих бобів. Так, у 2013 році Україна втрачала \$105 на кожній експортованій тонні сої, у 2014 році – \$124,3, а у 2015 році – \$68,5 (табл. 2).

Саме тому в Україні починає розвиватися переробка сої. Так, за даними ІА «АПК-Інформ», у 2012/13 МР переробка сої в Україні сягнула 580 тис. т, і в перспективі можна спостерігати підвищувальну тенденцію, зокрема прогнозувалося, що у 2015/16 МР ці обсяги сягнуть 1,1 млн. т. Передумови для цього є, адже сукупні базові потужності з переробки становлять понад 1,4 млн. т/рік і продовжують зростати. Зокрема, наприкінці 2013 року агропромисловий холдинг «Астарт» увів в експлуатацію інтегрований комплекс з переробки сої у м. Глобино (Полтавської обл.). Крім того, група «Креатив», у 2014/2015 МР (вересень–серпень) збільшила потужності переробки сої. Також на базі олійно-жирових комбінатів спостерігається тенденція запуску ліній по переробці сої. Загалом в Україні переробку сої забезпечують 15 великих промислових підприємств та близько 180 дрібних. Головна частка ринку належить п'яти компаніям загальним відносним обсягом 65–70% увід сієї сировини. Висока маржинальність цього бізнесу дозволяє підприємствам повертати вкладені кошти за два–три роки [9].

Висновки

Вирощування сої в Україні є досить перспективним напрямом, адже соя є стратегічною культурою у розв'язанні глобальної продовольчої проблеми; представляє у світових ресурсах надзвичайно важливе джерело рослинного білку й олії.

Протягом останніх років спостерігається тенденція до зростання площ посіву сої, і відповідно її валового збору. Загалом простежується позитивна динаміка збільшення урожайності сої, хоча далеко ще не всі резерви її подальшого підвищення використані для досягнення світового рівня.

Для пошуку резервів підвищення ефективності виробництва сої, важливо застосовувати метод DEA, який дає можливість визначити ефективність за важливими факторами і виділити резерви подальшого її підвищення.

Загалом, соя в Україні має великий потенціал, є привабливою як для сільгоспвиробників і внутрішніх переробників, так і для експортерів. При цьому економічний ефект від її переробки є вищим, аніж від продажу самих соєвих бобів. Тому в Україні доцільно і далі збільшувати потужності по її переробці.

Список використаних джерел

1. Маслак О. Соєві жнива 2015/ О. Маслак // Агробізнес сьогодні. – 2015. – №20(315). Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/3917-soievi-zhnyva-2015.html>
2. Тимченко В.Н. Розвиток виробництва сої в Україні і ефективне свинарство [Електрон. ресурс]: Аграрний сектор України. Режим доступу: <http://agro.ua.net/animals/catalog/ag-4/a-o/info/aig-71/>
3. Репілевський Е.В. Економічна ефективність виробництва сої в ринкових умовах господарювання / Е.В. Репілевський // Наук. пр.

Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. Вип. 2. – Т. 2. – 2011. – С. 215–220.

4. Каткова Н.В. Аналіз стану і напрями підвищення ефективності переробки соєвих бобів у Миколаївській області / Н. В. Каткова // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2005. – №2. – С. 125–133.

5. Шпичак О.М. Вигоди та проблеми експорту зерна з України / О.М. Шпичак, О.В. Боднар // Економіка АПК. – 2013. – №10. – С. 5–15. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/E_apk_2013_10_3.pdf

6. Боднар О.В. Перспективи збільшення доданої вартості на ринку соєвих бобів і продуктів їх переробки в Україні / О.В. Боднар, А.Л. Педорченко // Економіка АПК. – 2015. – №3. – С. 51–60.

7. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Білич А.В. теоретична сутність та аналіз технічної ефективності аграрних підприємств / А.В. Білич // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Випуск 25. – С. 37–41.

9. Федорчук А. Соєва орієнтація [Електрон. ресурс]. AgroTimes: сайт. – Режим доступу: http://www.agrotimes.net/journals/article/soeva_orientaciya.

Л.Л. ТУРОВА,
ст. викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту, Національний авіаційний університет,
Д.М. МАРИНИЧ,
студентка, Національний авіаційний університет

Вплив змін у податковому законодавстві на розрахунок заробітної плати

У статті розглянуто поняття та види заробітної плати, а також зміни, що відбулися у податковому законодавстві та як дані зміни вплинули на розрахунок заробітної плати. На підставі проведеного дослідження визначено всі особливості нарахувань та утримань із заробітної плати.

Ключові слова: заробітна плата, основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, форми і системи оплати праці, штатний розпис, податкова соціальна пільга.

Л.Л. ТУРОВА,
ст. преподаватель кафедры финансов, учета и аудита, Национальный авиационный университет,
Д.М. МАРИНИЧ,
студентка, Национальный авиационный университет

Влияние изменений в налоговом законодательстве на расчет заработной платы

В статье рассмотрены понятие и виды заработной платы, а также изменения, произошедшие в налоговом законодательстве и как данные изменения повлияли на расчет заработной платы. На основании проведенного исследования определены все особенности начислений и удержаний из заработной платы.

Ключевые слова: заработная плата, основная заработная плата, дополнительная заработная плата, формы и системы оплаты труда, штатное расписание, налоговая социальная льгота.

L. TUROVA,
senior lecturer in finance, accounting and auditing, National Aviation University,
D. MARYNYCH,
student, National Aviation University

In the article the concept and types of salaries and changes in tax legislation and how these changes have affected payroll. Based on the studies identified all the features of charges and deductions from wages.

Keywords: salary, basic salary, additional salary, forms and systems of remuneration, staff list, the social tax benefit.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України головним способом реалізації державної політики соціального захисту робітників є методи задоволення матеріальних потреб та правильна організація заробітної плати. У свою чергу, від зміни соціальних умов також змінюється зміст заробітної плати.

У ролі економічної категорії заробітна плата відображає відносини між так званими працівниками і роботодавцями щодо розподілу новоствореної вартості. Заробітна плата може виступати як основним джерелом доходу, так і елементом витрат на виробництво.

Значні зміни, що відбулися у податковому законодавстві, своєю чергою вплинули на проведення нарахувань та утримань із заробітної плати. Тому дослідження порядку здійс-

нення даних нарахувань і утримань із заробітної плати за новими правилами є надзвичайно актуальними на сьогодні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченням обліку розрахунків за єдиним соціальним внеском займалися такі вчені, як І.С. Пізняк, Т.В. Мокієнко, Г.В. Блакита, Л.П. Шевчук та ін. Але у зв'язку з останніми законодавчими змінами необхідним є подальше дослідження цих питань.

Питання організації й регулювання оплати праці в умовах перехідної економіки та ринкової системи господарювання досліджували чимало вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема М. Армстронг, Н. Болотіна, О. Валецька, О. Грішнова, В. Лагутін, Е. Лібанова, О. Стефанишин, Л. Шульгінова, А. Колот та інші.

Метою статті є висвітлення порядку здійснення нарахувань і утримань із заробітної плати за новими правилами.

Виклад основного матеріалу. Важливою умовою економічного зростання, конкурентоспроможності національної економіки, забезпечення добробуту і високих стандартів життя суспільства є процес правильного формування заробітної плати. Для всіх учасників економічних відносин саме явище формування заробітної плати має бути рівноцінно важливим. Так, для держави заробітна плата працівників – це джерело надходжень до бюджету; для роботодавця заробітна плата являється витратами на виробництво, але разом із тим сприяє підвищенню рівня продуктивності та конкурентоспроможності компанії; для найманого працівника від заробітної плати залежить рівень життя та добробуту.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому еквіваленті, яку за трудовим договором роботодавець сплачує робітникові за виконану ним роботу [1].

Для більш обширного розуміння даного поняття можна виділити деякі функції заробітної плати:

- регулююча – передбачає вплив заробітної плати на рівень зайнятості в країні та процеси трудової міграції;
- фондоутворююча – полягає в тому, що нарахування на фонд оплати праці підприємств є джерелом надходжень до Пенсійного фонду України, а саме рівень заробітної плати працюючих визначає рівень пенсійного забезпечення населення в пенсійному віці;
- стимулююча – дана функція передбачає використання заробітної плати для стимулювання та заохочення працівників до високоефективної праці;
- відтворювальна – полягає в тому, що вона виступає головним джерелом грошових коштів на відтворення трудових здібностей працівників і повинна компенсувати затрати їх трудових зусиль.

Заробітна плата в Україні нараховується відповідно до норм Закону України «Про оплату праці» №108/95 від

24.03.1995 зі змінами та доповненнями та регламентується Кодексом законів про працю.

До фонду оплати праці входить основна та додаткова заробітна плата, заохочувальні та компенсаційні виплати, матеріальна допомога [2].

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану працівником роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Така зарплата встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

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

До заохочувальних та компенсаційних виплат належать виплати у вигляді винагород за результатами роботи за рік, премії за відповідними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами діючого законодавства.

Головними інструментами регулювання заробітної плати виступають форми і системи оплати праці. Форми, системи й розмір оплати праці робітників, а також інші види їх доходів встановлюються підприємствами самостійно.

Форми і системи оплати праці – це перелік певних правил і понять, які визначають співвідношення між мірою праці й мірою винагороди працівників. Оскільки основними вимірниками фактичних витрат праці є або кількість виготовленої продукції, або кількість відпрацьованого робітником часу, то основними формами оплати праці є відрядна й погодинна (табл. 1).

Форми і системи оплати праці на підприємстві регулює керівник підприємства, який також встановлює робітникам розміри тарифних ставок на підставі штатного розпису. Штатний розпис – організаційно-розпорядчий документ,

Таблиця 1. Форми оплати праці

Форми оплати праці			
погодинна		відрядна	
класифікація	характеристика	класифікація	характеристика
Проста погодинна	Залежить від кількості відпрацьованого часу і кваліфікації працівника	Пряма відрядна	Основа оплати становить відрядна розцінка, котра визначається діленням годинної ставки, що відповідає розряду конкретної роботи, на годинну норму виробітку
Погодинно-преміальна	Метою є підвищення матеріальної зацікавленості працівників у результатах праці. За досягнення певних кількісних і якісних показників працівнику виплачується премія	Відрядно-прогресивна	Передбачає збільшення відрядної розцінки зі збільшенням продуктивності протягом встановленого робочого дня
		Відрядно-преміальна	Передбачає виплату премії за перевиконання кількісних і якісних показників
		Акордна	Застосовується, коли виконавцю (виконавцям) заробітна плата нараховується за певну виконану роботу
		Опосередковано-відрядна	Застосовується для допоміжних робітників, розмір заробітної плати яких ставиться в залежність від результатів праці робітників, яких вони обслуговують

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

що відображає структуру компанії, чисельність відділів, співробітників та відповідно розмір належної їм заробітної плати, як правило, застосовується для оплати праці керівників, фахівців і службовців. Відповідно до ст. 96 Кодексу законів про працю України посадові оклади встановлюються адміністрацією підприємства відповідно до займаних посад і рівня кваліфікації працівників.

Згідно із чинним законодавством роботодавці не мають права встановлювати розмір заробітної плати працівника за основним місцем роботи за місяць менше рівня, який встановлюється державою. Мінімальний рівень заробітної плати та прожитковий мінімум встановлюється щорічно на підставі Закону України «Про Державний бюджет на 2016 рік».

За період з 2015 по 2016 рік відбулося досить багато колосальних змін у податковому законодавстві, що вплинули на розрахунок заробітної плати.

Перш ніж розглянути ці зміни, визначимо розмір мінімальної заробітної плати за 2015 та за 2016 роки (табл. 2).

З 1 січня 2016 року набув чинності Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 №909–VIII, яким було внесено зміни до Податкового кодексу та закону про єдині соціальні внески, що суттєво вплинуло на зміни в механізмі утримання та нарахування податків та внесків із заробітної плати.

У 2015 році податок на доходи з фізичних осіб стягувався з доходів, які не перевищували десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, за ставкою 15% та за ставкою 20%, якщо дохід перевищував десятикратний розмір мінімальної заробітної плати. На сьогодні при сплаті податку з доходів фізичних осіб застосовується базова ставка 18% до всієї суми бази оподаткування, незалежно від її розміру.

Військовий збір залишається без змін і сплачується 1,5% до всієї суми бази оподаткування. Як виняток військовий збір не утримується з допомоги по вагітності та пологах.

Податкова соціальна пільга застосовується до доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця, у вигляді заробітної плати. Податкову соціальну пільгу застосовують до нарахованих відпускних та лікарняних.

Дану пільгу відповідно до чинного законодавства не можна застосовувати до:

- доходів платника податку, інших ніж заробітна плата;
- заробітної плати, яку платник податку отримує протягом звітного податкового місяця одночасно з доходами, що виплачуються з бюджету, у вигляді стипендії, грошового чи майнового (речового) забезпечення учнів, студентів, аспірантів, ординаторів, ад'ютантів, військовослужбовців;
- доходу само зайнятої особи від провадження підприємницької діяльності, а також іншої незалежної професійної діяльності.

У 2016 році розмір звичайної податкової соціальної пільги закріплений на рівні 50% від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Нагадаємо: до 01.01.2016 вона становила 100%, але згідно з п. 1 р. XIX ПКУ до 31 грудня 2015 року податкову соціальну пільгу необхідно було обчислювати виходячи з 50% прожиткового мінімуму. А тому фактично з 1 січня 2016 року механізм обчислення податкової соціальної пільги не змінився. Право на податкову соціальну пільгу в 2016 році зберігається в кожному з місяців, за який надають пільгу, лише якщо заробітна плата за цей місяць не перевищує 1930 грн. Види податкової соціальної пільги та їх розмір у 2016 році в порівнянні з 2015 роком представлено в табл. 3.

Податкова соціальна пільга застосовується до нарахованого місячного доходу платника податків у вигляді заробітної плати виключно за одним місцем його нарахування (виплати). Оскільки податкова соціальна пільга починає застосовуватися до заробітної плати працівника тільки на підставі його заяви, відповідальність за неправомірне застосування наданої пільги несе працівник [3].

З 1 січня 2016 року Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 №909–VIII внесено низку змін до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 №2464–VI. У 2016 році ставки нарахування єдиного внеску в залежності від виду доходу становлять:

- зарплата – 22%;
- сума оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності, допомоги з тимчасової непрацездатності та допомоги по вагітності та пологах – 22%;
- зарплата, лікарняні та декретні інвалідів, роботодавці яких – підприємства, установи та організації – 8,41%

Таблиця 2. Розмір мінімальної заробітної плати, 2015–2016 роки

Соціальні показники	2015 рік		2016 рік	
	січень–квітень	травень–листопад	січень–квітень	травень–листопад
Мінімальна заробітна плата	1218,00	1378,00	1378,00	1450,00

Таблиця 3. Розміри податкової соціальної пільги у 2015–2016 роках

Розміри податкової соціальної пільги		
види	2015 рік	2016 рік
Загальна пільга	609,00	689,00
Підвищена пільга для платника податку, який утримує двох чи більше дітей віком до 18 років, за пп. 169.1.2. ПКУ, – 100% загальної пільги надають у розрахунку на кожну дитину	609,00	689,00
Підвищена пільга для осіб, згаданих у пп. 169.1.3 ПКУ (150% загальної), – пільгу на дітей за пп. «а» і «б» пп. 169.1.3 ПКУ надають у розрахунку на кожну дитину	913,50	1033,50
Підвищена соціальна пільга для осіб, згаданих у пп. 169.1.4 ПКУ (200% загальної)	1218,00	1378,00
Граничний розмір місячного доходу у вигляді заробітної плати, до якого можна застосувати податкову соціальну пільгу	1710,00	1930,00

– зарплата, лікарняні, допомога по вагітності та пологах, яку виплачують підприємства та організації громадських організацій інвалідів: працівникам–інвалідам – 5,5%, іншим працівникам – 22%.

Виняток становлять тільки спеціальні ставки нарахування єдиного соціального внеску для інвалідів (8,41%, 5,3% і 5,5%), які залишилися без змін. Відрахування для працівника в розмірі 3,6% скасовані, єдиний соціальний внесок сплачує тільки роботодавець. Максимальна величина місячного доходу, на який нараховується єдиний соціальний внесок, становить 25 прожиткових мінімумів.

Підставою для нарахування заробітної плати є таблиць обліку робочого часу. Розрахунок заробітної плати оформлюється відповідною відомістю нарахувань та утримань, де по кожному працівнику окремо наводиться перелік доходів за видами нарахувань та перелік утримань за видами податків, та зазначається сума до виплати робітнику. Заробітна плата може виплачуватися через банк на картки співробітників та через касу. В обох випадках складається платіжна відомість, але при отриманні коштів через касу відомість повинна бути встановленого зразку. При необхідності заробітна плата може бути видана з каси за видатковими ордерами. Терміни виплати заробітної плати встановлюються колективним договором. Згідно зі статтею 115 Кодексу законів про працю заробітна плата повинна виплачуватися не рідше двох разів на місяць, при цьому проміжок між виплатами не має перевищувати 16 днів, а остаточний розрахунок за місяць має відбутися не пізніше ніж за сім днів після його закінчення.

Висновки

Винагорода, що обчислена, як правило, у грошовому еквіваленті, яку за трудовим договором роботодавець сплачує найманому працівникові за виконану ним роботу виступає заробітною платою.

Функціонування правового механізму регулювання заробітної плати працівників підприємств, установ та організа-

цій усіх форм власності та видів господарювання забезпечуються Законом України «Про оплату праці» від 24.03.1995 (зі змінами та доповненнями), Кодексом законів про працю України, Законом України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993, а також іншими численними нормативно-правовими актами, колективними договорами й локальними положеннями конкретних підприємств.

За тим наскільки ефективні механізми державного впливу на формування та розподіл заробітної плати, можна судити, наскільки заробітна плата виконує свої функції: регулюючу, фондоутворюючу, відтворювальну, стимулюючу.

Внесені у новому звітному (податковому) році нововведення суттєво вплинули на розрахунок суми податку з доходів фізичних осіб та нарахувань і утримань із заробітної плати.

У підсумованому вигляді проведені зміни розрахунку заробітної плати мають вигляд при:

- загальна ставка нарахування Єдиного соціального внеску змінена до 22% (тепер – без класів ризику) – 3,6% скасований;
- податок з доходів фізичних осіб – становить 18%;
- військовий збір – становить 1,5%.

Загалом всі зміни, що відбулися в податковому законодавстві, спрямовані на покращення економічного стану та збільшення грошових надходжень до бюджету країни. Одним із джерел надходжень до бюджету виступають нарахування та утримання із заробітної плати.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 №108/95–ВР.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 №909–VIII.
3. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 №322–VIII.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755–VI.

I.C. MAPЧЕНКО,
студент, Національний університет харчових технологій,
Т.П. БАСЮК,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Антикризове управління на підприємстві

У статті викладені особливості діяльності підприємства в кризових умовах, які сформувались. Узагальнено групи чинників, через які виникають кризові ситуації, викладено їх зміст. Обґрунтовано необхідність запровадження нових підходів до інновацій на підприємстві задля виходу з кризи. Сформульовано висновок про необхідність першочергового реформування системи фінансового управління на підприємстві задля подолання наслідків кризи.

Ключові слова: криза, підприємство, механізм, господарський механізм, механізм управління, антикризове управління, діагностика, методи, принципи, функції.

I.C. MAPЧЕНКО,
студент, Национальный университет пищевых технологий,
Т.П. БАСЮК,
к.е.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Антикризисное управление на предприятии

В статье изложены особенности деятельности предприятия в кризисных условиях. Обобщены группы факторов, из-за которых возникают кризисные ситуации, изложено их содержание. Обоснована необходимость применения новых подходов к инновациям на предприятии для выхода из кризиса. Сформулирован вывод о необходимости первоочередного реформирования системы финансового управления на предприятии для преодоления последствий кризиса.

Ключевые слова: кризис, предприятие, механизм, хозяйственный механизм, механизм управления, антикризисное управление, диагностика, методы, принципы, функции.

I. MARCHENKO,

a student is the National university of food technologies,

T. BASUK,

c. of e. s. associate professor is the National university of food technologies

Crisis management in the enterprise

The article lays down various features of the enterprise in crisis conditions, which are formed. Groups of factors were summarized and described their content through emerging crisis conditions. The need for new approaches to innovation in the enterprise was founded, to resolve the crisis. The conclusion about the need to reform primary financial management system at the company was formulated in order to overcome the crisis.

Keywords: Crisis; enterprise; mechanism; economic mechanism; management mechanism; crisis management; diagnostics; methods; principles; function.

Постановка проблеми. Більшість вітчизняних підприємств знаходяться у кризовому стані, який характеризується високим рівнем мінливості факторів зовнішнього середовища та складністю прогнозування наслідків їх впливу на результат господарювання. Це вимагає від управління підприємства чіткого розуміння процесів, що протікають на даний момент на підприємстві. У зв'язку з цим постає необхідність у визначенні концепції антикризового управління, на якій стадії розвитку кризи його необхідно застосовувати і за допомогою яких факторів його необхідно здійснювати. Всі ці фактори зумовлюють потребу в створенні та впровадженні системи антикризового управління на підприємстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній науковій літературі антикризове управління трактується з різних позицій, єдиного вирішення проблеми не існує, що призводить до теоретичної невизначеності та необґрунтованості рішень. Проблему розвитку антикризового управління досліджували різні дослідники та вчені. Основний внесок у розвиток питань антикризового управління зробили у своїх роботах такі вчені, як: А. Градов, П. Грін, А. Грязнова, Х. Едісон, Дж. Камінски, Е. Коротков, В. Кошкін, С. Крейтмер, В. Крижановський, Л. Лігоненко, І. Мітрофф, С. Пірсон, С. Стоянова-Коваль, У. Розенталь, Р. Хітта інші.

Метою статті є дослідження формування антикризового управління на вітчизняних підприємствах в умовах нестабільної економіки.

Виклад основного матеріалу. Воєнні дії на сході України, політична криза, вимушена зміна збутового вектору призвели до ситуацій спаду і глибокої стагнації в економіці країни, що вплинуло на платоспроможність підприємств, як великих, так і малих. Періодично виникають ситуації, коли необхідно вживати заходи, спрямовані на запобігання виникненню кризових явищ або ліквідацію вже наявних ознак кризи. Кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємства: у певні моменти воно може не отримувати прибуток або зазнавати збитків. Це короткострокові ситуації, але вони можуть набувати затяжного характеру і загрожують банкрутством підприємства. Щоб цього не сталося, необхідно вчасно знайти причини, внаслідок яких підприємство опинилося в такому стані, і здійснити відповідні заходи для їх усунення.

Суть антикризового управління – прискорена і дієва реакція на існуючі зміни навколишнього середовища на основі раніше ретельно розробленої системи альтернативних варіантів управлінських рішень. У його межах слід застосовувати такі

управлінські інструменти, які були б найбільш ефективними у вирішенні усіх поточних завдань підприємства, а не тільки в усуненні тимчасових фінансових ускладнень. Також в основі антикризового управління повинен бути процес постійних та послідовних нововведень в усі ланки та галузі діяльності підприємства, щоб по можливості попередити виникнення кризової ситуації та запобігти подальшому її розвитку.

Суб'єктами антикризового управління підприємством як керуючої підсистеми є: власник підприємства, економіст-фінансист (фінансовий директор), функціональний антикризовий менеджер – співробітник підприємства, функціональний антикризовий менеджер – співробітник консалтингового підприємства, представник санатора, представник кредиторів, фахівці Агентства з питань банкрутства та інших державних органів [1].

Забезпечення підприємницької системи стійкого положення та стабільного прогресуючого розвитку під впливом несприятливих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. У цьому випадку, на думку А.Г. Грязнова, існує три варіанта мети, які залежать від варіанту поведінки:

1) реактивне управління, що характерне для великих фірм, які мають багаторічний досвід успішної діяльності. Для таких підприємств часто переконливих даних виявляється недостатньо для того, щоб з їх боку відбулася швидка реакція. В таких випадках початок реакції запізнюється відносно моменту раціонального початку дій. Саме у випадку реактивного управління фірма зазнає найбільших збитків;

2) активне управління є характерним для невеликих фірм, які хоча й не приділяють достатньої уваги вивченню зовнішнього середовища та прогнозуванню, але завдяки енергійності своїх керівників реагують в момент початку раціональних дій. Як тільки надходить інформація про те, що зниження результативності не може бути наслідком нормальних коливань, керівництво підприємства вдається до необхідних дій;

3) планове управління пов'язане з використанням неекстраполятивного прогнозування розвитку, структурного економічного прогнозування, сценаріїв, що безпосередньо спрямовані на виявлення можливих змін та потенційних загроз. Такі прогнози дають фірмі можливість вжити превентивні заходи ще до початку події, завдяки цьому й досягається мінімізація збитків від негативного явища. Якщо за реактивного і в меншій мірі активного управління вживаються переважно оперативні превентивні дії (зниження цін на продукцію, заміна застарілого обладнання обмеження най-

му робочої сили тощо), то для планового управління характерним є застосування стратегічних заходів (проникнення у нові сфери бізнесу, зміна виробничої спеціалізації фірми, її суттєва реорганізація тощо) [2].

Дослідження та аналіз основних факторів, що визначають ефективність антикризового менеджменту дозволяють домогтися більш високих результатів у боротьбі з кризовими станами. Ці фактори полягають у наступному:

1) професійний рівень антикризового управління і спеціальна підготовка. Наявність професійних знань і навичок можна отримати тільки за допомогою спеціальної підготовки. Професійно підготовлений менеджер здатний вивести підприємство з кризи з найменшими втратами;

2) визначальним фактором пом'якшення кризи і навіть виходу з нього є індивідуальне вміння антикризового управління. Тому доцільно проводити відбір менеджерів, які здатні швидко вловлювати наближення кризи і також швидко приймати необхідні заходи в управлінні організацією в критичних ситуаціях;

3) особливе значення в антикризовому управлінні має система розробки рішень у кризових ситуаціях, оскільки саме від неї залежить якість прийнятих рішень, їх своєчасність, конкретність тощо;

4) корпоративність як результат посиленої управлінської політики є надійною опорою антикризового управління. Кризова ситуація не може бути вирішена тільки за рахунок прийняття плану дій виходу з цієї ситуації;

5) особливу роль в ефективності антикризового управління відіграють оперативність і гнучкість. Необхідною якістю людей, що займаються антикризовим менеджментом, є вміння приймати швидкі і, найголовніше, корисні рішення, а також здатність адаптації до умов кризи;

6) важливим елементом, який повинен володіти достатньою мобільністю в сьогоdnішніх постійно мінливих умовах, є стратегія і якість антикризових програм;

7) лідерство також входить до сукупності факторів ефективного антикризового управління;

8) система моніторингу криз є значним фактором ефективності антикризового управління;

9) людський фактор кризових ситуацій [3].

Більшість керівників, підприємства яких опинилися у кризовому стані, звинувачують в основному державу і покладаються на її регулювання. Частково це також пояснюється специфікою окреслених відносин між керівниками та власниками підприємств з в основному протилежними інтересами [4]. Багато дослідників наголошують, що необхідно запроваджувати інновації на підприємстві для забезпечення виходу з кризи.

Очевидно, що необхідна розробка методології системного антикризового менеджменту, яка б враховувала і сприяла подоланню всіх перелічених проблем. Із опрацьованих нами джерел ми зробили висновок, що поняття антикризового управління використовується авторами дуже широко. Воно охоплює і суто кризові проблеми, і глобальні проблеми сьогоdnення, і проблеми зростання підприємств, і періодично виникаючі поточні проблеми, спричинені порушеннями стратегії і тактики тощо. Формулюючи шляхи антикризового управління на рівні господарюючого суб'єкта, більшість авторів в основному виділяють загальні його напрями, зокрема: постійний моніторинг фінансово-економічного ста-

ну підприємства, розробку нової управлінської, фінансової й маркетингової стратегій, скорочення постійних і змінних витрат, підвищення продуктивності праці, залучення коштів за сновників, посилення мотивації персоналу [5].

Інноваційна діяльність є одним із заходів по виведенню підприємства з кризи і більшою мірою, ніж інші напрями підприємницької діяльності, пов'язана з ризиком. Наукові дослідження, дослідно-конструкторські та технічні розробки, інноваційні, фінансові, комерційні та виробничі заходи підпорядковані одній меті – створенню й впровадженню інновацій. Сталий розвиток підприємств, як показує досвід успішних компаній, забезпечується на основі збалансованої комбінації інновацій. Система інноваційного управління має бути спрямована на формування ефективної політики нововведень, що дозволяє функціонувати, уникаючи кризових ситуацій і займати лідируючі позиції. Однак для вибору тієї чи іншої стратегії антикризового інноваційного розвитку необхідно визначити як поточну міру готовності, так і майбутню ступінь ефективності освоєння підприємством нових технологій, тобто величину інноваційного потенціалу [6].

Стратегія управління знаннями повинна ґрунтуватися на корінному перегляді того, що є результатом діяльності підприємства. Зазвичай вважається, що таким результатом є виробництво продукції. Однак у зовнішньому середовищі циркулює не тільки продукція підприємства. Не менш важливу роль відіграють інші, нематеріальні продукти, які воно створює, – знання, технології, культура, інститути, ментальні моделі тощо. Крім нематеріальних продуктів підприємство у своїй діяльності широко використовує аналогічні продукти інших підприємств, часто імітує їх діяльність [7].

В умовах загального прискорення науково-технічного прогресу та глобалізації ринку, гострої конкуренції, що супроводжується скороченням термінів дії конкурентних переваг і необхідністю розподілення ринку на сектори та ніші, саме інноваційна діяльність стає ключовим чинником успіху. А стратегічне управління нововведеннями – найважливішим завданням антикризової політики підприємства, виконання якого багато в чому залежить від якості інноваційних рішень, можливості знаходити шляхи, які організаційно й економічно зможуть забезпечити досягнення поставленої мети зі створення конкурентоспроможної продукції [8].

Підприємство повинне своєчасно виявляти появу кризи, щоб мати час для розробки ефективної реакції, щоб поспішно ліквідувати всі проблеми за короткий термін.

Система управління фінансами відіграє ключову роль, оскільки відповідає за реалізацію таких завдань: забезпечення фінансової рівноваги у процесі розвитку підприємства; формування ефективних інформаційних систем; здійснення аналізу фінансового стану і результатів фінансової діяльності підприємства; діагностика кризових симптомів розвитку підприємства; розробка дієвої системи стимулювання реалізації ухвалених управлінських рішень щодо фінансового оздоровлення підприємства; здійснення планування фінансового оздоровлення підприємства; відновлення фінансової стійкості підприємства; усунення неплатоспроможності підприємства; розробка загальної стратегії фінансового оздоровлення підприємства.

Створення на підприємстві системи антикризового управління має базуватися на певних принципах, дотримання яких

дозволить забезпечити її ефективне функціонування у майбутньому. Серед таких принципів фахівці виділяють своєчасну діагностику кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства, терміновість реагування на різні кризові явища, адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовому добробуту, а також повну реалізацію внутрішнього потенціалу для виходу з кризи [9]. Вказаний перелік С. Паранчук пропонує доповнити принципами послідовності дій, постійного нагляду та динамічності. На думку вченого, кожний етап антикризового управління має відбуватися після виконання всіх завдань попереднього етапу, під постійним наглядом відповідальних осіб, з обов'язковим урахуванням усіх змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі функціонування підприємства [10].

Висновки

Продуктивність діяльності підприємств в умовах ринку на сьогодні залежить від своєчасного подолання впливу зовнішнього середовища і формування ефективної системи антикризового управління на них. Процес виведення підприємства з кризового стану має відбуватися не хаотично та безсистемно, він має бути належним чином організований та скоординований.

Успіх антикризового управління визначається рівнем антикризової готовності підприємства, ефективністю безпосереднього протистояння кризі та рівнем своєчасних профілактичних заходів, що навіть у складній ситуації, в якій опинилося підприємство, важливо обрати правильну стратегію антикризового розвитку, яка дозволила б вибратися підприємству із труднощів з найменшими втратами.

Тому першочергова увага економістів має бути зосереджена на розробці методології антикризового управління, доведенні її до відома менеджерів підприємств. Кожне підприємство незалежно від діяльності повинно періодично проводити діагностику своєї діяльності для швидкої ліквідації кризових явищ у момент їх зародження тому керівництво

має усвідомити місце і роль системи антикризового управління на підприємстві як особливої підсистеми.

Список використаних джерел

1. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. проф., д.э.н. А.П. Градова и проф., д.э.н. Б.И. Кузина. – СПб.: Специальная литература, 1996. – 510 с.
2. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент: навч. посібник / ред. проф. А.Г. Грязнова. – М.: Асоціація авторів і видавців «Тандем»; ЕКМОС, 1999. – 368 с.
3. Коротков Е.М. / Антикризове управління: навч. посібник / ред. Е.М. Коротков. – М.: Инфра-М, 2003. – 432 с.
4. Кравченко М.О. Сучасні передумови антикризового системного менеджменту – [Електрон. ресурс] / М.О. Кравченко // Ефективна економіка: електронне наук. фах. видання. – 2014. – №11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3535>.
5. Теория и практика антикризисного управления / под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. – М.: Закон и право: ЮНИТИ, 2005. – 469 с.
6. Бондар-Підгурська О.В. Інноваційна активність промисловості в умовах глобальної кризи / О.В. Бондар-Підгурська // Технологічний аудит та резерви виробництва. – Харків. – 2013. – №2/2(10). – С. 18–22.
7. Клейнер Г.Б. Кризис корпоративного управления и мировой финансовый кризис в свете системной [Електрон. ресурс] / Г.Б. Клейнер // База данных Высшей школы экономики. – Режим доступу: https://www.hse.ru/data/2010/03/30/1217471638/VShe_KleinerSta2.doc
8. Камнева А.В. Дослідження існуючих інструментів та моделей антикризового управління на підприємстві [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/eupmg_2014_4_4.pdf.
9. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник / В.О. Василенко // – Київ: ЦУЛ, 2003. – С. 289–299.
10. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник / О.О. Шеремет // – К.: 2005. – С. 117–120.

УДК 331.1

В.О. МОСКАЛЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента та адміністрування, Національний університет харчових технологій

Ризик-менеджер як бізнес-партнер

У статті висвітлено актуальність та значення ризик-менеджера в сучасному бізнес-середовищі, відображені основні вимоги до посади і перспективи діяльності. Узагальнено результати останніх публікацій, пов'язаних з професійною діяльністю ризик-менеджера. Виділено основні відмінності ризик-менеджера і ризик-менеджера як бізнес-партнера. Висвітлено рівні оплати вищевказаних фахівців у РФ, Україні та Європі. Представлена супроводжувальна документація, а саме: бланк плану заходів з управління ризиками та їх контролю та спектр ризиків із зазначенням (об'єкта ризику, факторів і подій).

Ключові слова: ризик-менеджер, бізнес-партнер, управління ризиками, оцінка, функції, спектр ризиків.

В.А. МОСКАЛЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и администрирования, Национальный университет пищевых технологий

Риск-менеджер как бизнес-партнер

В статье освещена актуальность и значение риск-менеджера в современной бизнес-среде, отражены основные требования к должности и перспективы деятельности. Отражены результаты последних публикаций, связанных с профессиональной деятельностью риск-менеджера. Выделены основные отличия риск-менеджера и риск-менеджера как бизнес-партнера. Освещены уровни оплаты вышеуказанных специалистов в РФ, Украине и Европе. Представлена сопроводительная документация, а именно: бланк плана мероприятий по управлению рисками и их контролю, а также спектр рисков с указанием (объекта риска, факторов и событий).

Ключевые слова: *риск-менеджер, бизнес-партнер, управление рисками, оценка, функции, спектр рисков.*

V. MOSKALENKO,

PhD in economics, associate professor at the Management and Administration Department, National University of Food Technologies

The risk manager as business partner

The article highlights the urgency and importance of a risk manager in today's business environment. Basic requirements for the position and prospects of a risk manager are considered. The results of recent publications which are related to professional activities of a risk manager are emphasized. The main differences between the risk manager and a risk manager as a business partner are described. The salary's levels of specialists in Russia, Ukraine and Europe are presented. The supporting documentation, namely: form of action plan for a risk management, a form of risk control and indicating range (object of risk, risk's factors and events) are submitted.

Keywords: *risk manager, business-partner, risk management, evaluation, function, range of risks*

Постановка проблеми. Практика корпоративного управління ризиками останні роки зазнала значних змін. Також швидкі технологічні інновації є потужним фактором, який зумовив зміну ролі ризик-менеджера. Зростаюча загроза кіберзлочинності, наслідки порушення безпеки і втрати даних про клієнтів привнесли свої корективи щодо значення та впливу ризик-менеджера на підприємстві.

Ризик-менеджери зараз відіграють значно більшу роль в управлінні підприємством, ніж це було три роки тому, згідно з доповіддю ACE [http://www.acegroup.com/eu-en/assets/ace_changing_role_of_risk_managers.pdf], їх загальний вплив у бізнес-середовищі більше, ніж у менеджерів з управління персоналом та маркетологів.

Отже, ризик-менеджери стають ключовими бізнес-партнерами з можливістю впливати на стратегічні рішення в своїх організаціях. Вони все більше і більше дивлячись ззовні на експертизу і підтримку, можуть відігравати суттєву, надзвичайно корисну роль як надійне джерело рекомендацій будь-яких організацій у світі, проте вищеазначені складність і мінімальність є новими нормами для сучасних ризик-менеджерів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На початку XXI сторіччя дослідниками виявлено тенденцію підвищення значення ризик-менеджера в контексті досягнення організаційної результативності та її ефективності. Це відображено в наукових розробках багатьох зарубіжних науковців: Севака Гривола, Бреда Егеланда, М. Рогочової, І. Нікітіна, С. Маліновської та інших [2–6].

Проте вимоги сучасної бізнес спільноти вимагають нових підходів та детального розгляду ризик-менеджера саме як бізнес-партнера. Зазначимо, що саме такий підхід до ризик-менеджера як бізнес-партнера розглядають CEO світових підприємств лідерів різних галузей та сфер господарювання.

Головною **метою статті** є розгляд комплексного та раціонального розгляду значення ризик-менеджера в сучасному бізнес-середовищі та формування його основних напрямів та завдань роботи для підвищення конкурентоспроможності підприємства. У статті систематизуються сучасні погляди щодо ризик-менеджера як бізнес-партнера та розглядаються методичні аспекти його діяльності. Також аналізуються: основні цілі, завдання та вимоги до ризик-менеджера як бізнес-партнера підприємства.

Виклад основного матеріалу. Зростаючий попит на ризик-менеджерів підтверджують керівники підприємств, які входять в: FTSE 100, FTSE 250 і Fortune 500. Вони розуміють, що управління ризиками може використовуватися як інструмент для управління поліпшення продуктивності та до-

сягнення високої ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Також треба відзначити, що відмінність ризик-менеджера від ризик-менеджера як бізнес-партнера полягає у здатності впливати на стратегічне рішення в рамках всієї організації та особливо в процесі прийняття рішень і використання можливостей щодо представлення нових ризик-технологій на всіх рівнях управління.

Отже, до основних відмінностей ризик-менеджера від ризик-менеджера як бізнес-партнера можна віднести такі основні ролі:

- здатність підтримувати стратегічне зростання підприємства;
- брати участь у більш тісному діалозі на рівні ради директорів;
- стикатися зі зростаючою кількістю складних, взаємопов'язаних ризиків, багато з яких поглиблюються глобалізацією;
- застосовувати більш перспективні підходи до управління ризиками, які притаманні умовам розбалансованості бізнес середовища.

Також до основних завдань і функцій ризик-менеджера як бізнес партнера можна віднести:

- Розробку декількох варіантів стратегій по управлінню ризиками (для кожної стратегії розраховуються вартість заходів по управлінню ризиками та економічний ефект, який відображає величину зниження прогнозованого рівня ризику).
- Участь у процесі управління фінансовими, кредитними, операційними, організаційними, виробничими, комерційними, техногенними, ризиками та ризиків – ліквідності, організаційної структури, персоналу, зовнішнього середовища.
- Оцінку агрегованого ризику з урахуванням кореляції різних чинників ризику.
- Контроль ризиків спрямований на інформування вищого керівництва підприємства і оцінки можливих відхилень вартості об'єктів ризику підприємства в порівнянні з плановими (бюджетними) значеннями.
- Моніторинг процесу управління ризиками.
- Оцінку ризиків та кількісний розрахунок можливих відхилень (і їх вірогідності) об'єктів ризику від планових (бюджетних) значень внаслідок дії чинників ризику. Оцінка ризиків здійснюється з використанням аналітичних і імітаційних моделей, методів обробки експертних оцінок, розроблених у відповідних органах підприємства, або відповідальним підрозділом підприємства.
- Оцінку фінансових ризиків (валютних, процентних ризиків і ризику ліквідності), яка здійснюється на основі сценарного моделювання вартості об'єктів ризиків з використання функ-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ціональної залежності вартості об'єктів ризиків від значень чинників ризику (ринкових процентних ставок, валютних курсів, цін на послуги підприємства, котирувань цінних паперів). Результатом оцінки є можливі відхилення вартості об'єкта ризику підприємства від планованого (бюджетного) значення.

- Оцінку кредитних ризиків окремих позичальників і кредитного портфелю підприємства здійснюється з урахуванням кількісних чинників кредитоспроможності та інформації якісного характеру. Прогнозуються зміни кредитної якості позичальників і пов'язаних з ними ризиків несвоєчасного і неповного погашення зобов'язань перед підприємством з метою розрахунку можливих втрат за усіма операціями прямого і непрямого кредитування.

- Оцінку ризику ліквідності, яка передбачає прогнозування несприятливої дії чинників ризику (процентних ставок, валютного курсу, темпів інфляції, цін на послуги підприємства, втрати ключових партнерів, концентрації комерційної та фінансової діяльності на одному ринку або невеликому числі партнерів, ефективності системи бюджетування, ефективності системи управління ліквідністю, точність касового планування та ін.) на ліквідність підприємства.

- Оцінку ділових ризиків, яка здійснюється на основі прогнозування зміни вартості об'єктів ризиків від значень чинників ризику (прогнозованої клієнтської бази, об'єму споживання послуг підприємства).

Все вищезазначене вимагає більшої різноманітності дій, компетенцій та навичок вищезазначених експертів.

Доречним, на наш погляд, є розгляд попиту на ринках праці різних країн світу даних спеціалістів та висвітлення їх рівня оплати праці.

Відомо, що в Україні та Росії ще не розглядали ризик-менеджера як бізнес-партнера організації, але попит на досвідчених ризик-менеджерів існує.

Статистика відображає, що серед київських ризик-менеджерів більшість чоловіків (64%). Ризик-менеджери до 29 років становлять 51% від загального числа претендентів на цю посаду в Києві, від 30 до 39 років – 34%, від 40 до 50 років – 13%, старше 50 років – 2% [<http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=8566>].

Згідно з дослідженням, проведеним порталом Superjob.ua, рівень оплати праці даних фахівців визначається добробутом компанії, переліком посадових обов'язків, досвідом роботи за фахом і рівнем розвитку професійних навичок. Залежно від пропонованих вимог у цій сфері можна виділити

чотири зарплатних діапазони: від 3 до 4 тис. грн., від 4 до 4,5 тис. грн., від 4,5 до 8 тис. грн., від 8 до 10 тис. грн. [<http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=8566>].

Відомо, що мінімальна заробітна плата ризик-менеджера в РФ становить \$1,5 тис., середня – \$2,5 тис. Рівень заробітної платні може досягати і \$10 тис. та вище – стільки готові платити керівникам департаментів ризик-менеджменту великих індустріальних холдингів та досвідченим та компетентним спеціалістам [3].

Зазначимо, що західні спеціалісти у сфері ризик-менеджменту можуть отримувати винагороду в розмірі 235 тис. фунтів на рік. Аналітичні дані свідчать, що найбільшим попитом користуються ризик-менеджери у сфері біржових та операційних ризиків.

74% з 630 опитуваних респондентів соціологічного дослідження компанії PSD Group повідомили, що збираються найняти більше ризик-менеджерів у цьому році, і тільки 1,4% планують скорочення робочих місць. Ця тенденція свідчить про стійкий інтерес до професії ризик-менеджера. Про це говорить і той факт, що, за даними дослідження, зарплата ризик-менеджерів за останній рік зросла на 15%, а бонуси становлять 100% від їх зарплати. [<http://www.kadry.ru/articles/detail.php?ID=17769>]

Згідно з оглядом заробітних плат ризик-менеджерів за останні 12 місяців станом на березень 2016 року можна стверджувати, що попит на цих спеціалістів існує (табл. 1).

На нашу думку, все вищезазначене є підґрунтям для впровадження певних методичних розробок, які стануть у нагоді ризик-менеджеру, а саме бланк контролю заходів по управлінню ризиком та бланк плану заходів по управлінню ризиком і його контролю (табл. 2 та 3). У табл. 2 ризик-менеджер може відобразити різні сценарії реалізації ризику з уточненням (вірогідностей, мір дій, рівнів ухвалення рішень). Табл. 3 є певним продовженням табл. 2, тому що в ній відображено план заходів з управління та контролю ризик-подій.

На шляху до практичного впровадження сучасних підходів до управління ризиками методичні засоби стануть інструментами, які вдосконалять вище зазначений процес.

Також додаємо певні рекомендації з управління ризиками. А саме ризики зовнішнього середовища можуть бути спроектовані в частині політичних і податкових ризиків:

- прогнозуються ризики, генеровані політичним середовищем, в тому числі ризики, властиві внутрішній політичній системі України, а також ризики, пов'язані з міжнародними подіями;

Таблиця 1. Кількість відкритих вакансій професії ризик-менеджера за 12 місяців

Область	Кількість вакансій	Частка в загальній кількості вакансій, %
Київська	936541	39,1
Дніпропетровська	230648	9,6
Харківська	202666	8,5
Одеська	200735	8,4
Запорізька	89845	3,8
Львівська	66982	2,8
Миколаївська	58726	2,5
Полтавська	58182	2,4
Інші	550405	22,9
Всього	2394730	100

Систематизовано автором на основі <http://ua.trud.com/salary/2/76033.html>

Таблиця 2. Контроль заходів по управлінню ризиком

Оцінка залишкового ризику				Вірогідність настання ризикової події	Контроль: сума вірогідності має бути 100 %	Рівень ухвалення рішень	Оцінка VaR (Value at Risk)
Сценарій реалізації ризику		Вірогідність, %	Міра дії, тис. грн.				
№	Опис сценарію						
1				Дуже низька (подія майже не станеться) 0–20%	Сума вірогідності менше 100% на 100%	Лінійний менеджмент	Дуже низька 0,00
2							
3							
4							

Таблиця 3. План заходів по управлінню ризиком і його контроль

План заходів по управлінню ризиком і його контроль											
План заходів по управлінню ризиком							Контроль реалізації заходів по управлінню ризиком				
№	Опис заходів	Відповідальна особа		Періодичність виконання заходів	Термін виконання заходів	Кошти, необхідні понад бюджету тис. грн.	Критичність заходів	Статус	Фактичний термін виконання заходів	Фактична вартість понад бюджету, тис. грн.	Підтверджувальні документи
		П.І.П.	Підрозділ								
1											
2											
3											
4											
5											

– результатом оцінки політичних ризиків є кількісна оцінка можливих змін значень об'єктів ризику внаслідок реалізації політичних та воєнних дій;

– при прогнозі податкових ризиків розглядаються можливі зміни економічної та політичної ситуації в Україні і в країнах, що приймають інвестиції підприємства, які можуть призвести до посилення податкового навантаження, зміни митних зборів, введення адміністративних бар'єрів і пред'явлення санкцій з боку податкових органів.

Також оцінка операційних (внутрішніх) ризиків включає прогнозування ризиків організаційної структури, виробничих ризиків, комерційних ризиків, техногенних ризиків і ризиків персоналу;

– прогнозування ризику організаційної структури здійснюється шляхом побудови таблиці проєкції цілей підприємства на її організаційну структуру, аналізу відповідності цілей структурних підрозділів і вищого керівництва стратегічним цілям підприємства;

– виробничий ризик виникає через головні причини, до яких відносяться:

- зниження намічених обсягів виробництва і реалізації продукції (зміна обсягів наданих послуг) внаслідок зниження продуктивності праці, простою устаткування, втрат робочого часу, відсутності необхідної кількості початкових матеріалів, підвищеного відсотку браку вироблюваної продукції;
- зниження цін, по яких планувалося реалізовувати продукцію або послуги, у зв'язку з її недостатньою якістю, несприятливою зміною ринкової кон'юнктури, падінням попиту;
- збільшення матеріальних витрат в результаті перевитрати матеріалів, сировини, палива, енергії, а також за рахунок збільшення транспортних витрат, торгових витрат, накладних та інших побічних витрат;

- зростання фонду оплати праці за рахунок перевищення наміченої чисельності або за рахунок виплат більш високого, ніж заплановано, рівня заробітної плати окремим співробітникам;

- низька дисципліна постачань сировини, матеріалів та електроенергії;

- фізичний і моральний знос устаткування підприємства;
- комерційний ризик виникає через наступні головні причини:

- зниження обсягів реалізації в результаті падіння попиту або потреби на послуги, що реалізовується підприємством, витіснення його конкуруючими товарами, введення обмежень на продаж;

- підвищення закупівельної ціни товарів, сировини та матеріалів в процесі здійснення підприємницьких проєктів;

- непередбачене зниження обсягів закупівель порівняно з наміченими, що зменшує масштаб усієї операції та збільшує витрати на одиницю обсягу товару (за рахунок умовно постійних витрат), що реалізовується;

- втрати товару;

- втрати якості товару в процесі обігу (транспортування, зберігання), що призводить до зниження його ціни;

- підвищення витрат порівняно з наміченими в результаті виплати штрафів, непередбачених мит і відрахувань, що призводить до зниження прибутку підприємства;

- прогнозування техногенних ризиків при ґрунтовному вивченні групою експертів умов експлуатації, надійності, надмірного навантаження основних засобів. У рамках експертного прогнозування техногенних ризиків розраховується вірогідність виникнення кожної з аварійних ситуацій, сценарії їх розвитку та масштаби збитку для кожного зі сценаріїв.

Таблиця 4. Спектр ризиків

Об'єкт ризику	Ризики підприємства			
	Фактори ризику	Подія 1	Подія 2	Подія 3
Чистий дохід від реалізації				
Чистий прибуток				
Грошовий потік				
Зовнішня заборгованість				
Інвестиції в основні засоби				
Персонал				
Капіталізація (вартість) підприємства та операційної діяльності				

– прогнозування ризиків персоналу здійснюється за допомогою показників, що відображають ефективність роботи підприємства і окремих його співробітників.

Усі вищезазначені об'єкти ризику можна представити в таблиці як спектр ризику, а саме (табл. 4).

Висновки

Отже, відомо, що управління ризиками пройшло довгий шлях свого становлення, на нашу думку, воно зараз більше сприймається як перешкода на шляху до інновацій та диверсифікації, але ми переконані, що в майбутньому менеджери з управління ризиками будуть мати більше значення в бізнес-процесах та в прийнятті рішень. Прискорення технологічних змін (3D друк, використання дронів, штучний інтелект та хмарні сервіси) є перевіркою навичок ризик-менеджерів – і в якійсь мірі будуть визначати їх вплив у бізнес-середовищі. Також ми вважаємо, що найвище керівництво буде очікувати від них ефективної роботи та підготовки організації до багатьох загроз цифрового століття – кіберзлочинність, збоїв у репутації та соціальних медіа, тобто як ризик-менеджери зможуть використовувати нові технології та методи управління ризиками в подальшій діяльності. Зазначимо, також вони зможуть створювати нові джерела вартості, визначати майбутні можливості, а також загрози для підприємства.

Ключовим аспектом даного підходу є позиціонування ризик-менеджера як бізнес-партнера є певною мірою інновацією та носить перспективний характер. Таким чином, розширення кола його знань та завдань є обов'язковою умовою. Зазначимо, що визнання його в якості бізнес-партнера вимагає розвитку навичок за межами традиційного управління ризиками та кола обов'язків. Знання цифрових технологій і

даних та здатність ефективно взаємодіяти з Радою директорів є першочерговими вимогами.

На нашу думку, професійні стандарти в галузі управління ризиками на даний час в стадії розробки, але ми вважаємо, що саме сертифікація необхідна для цієї професії. Одним з результатів якої стане краще навчання і розробка більшої кількості навчальних матеріалів для управління новими питаннями в ризик-менеджменті, які ризик-менеджери повинні вирішувати, щоб закріпити свій статус в якості ділових партнерів.

Список використаних джерел

1. Актуальность развития риск-менеджмента. Роль риск-менеджера. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://bainr.ru/article28.html>
2. Обзор статистики зарплат профессии. Риск-менеджер в Украине [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.trud.com/salary/2/76033.html>
3. Профессия. Риск-менеджер [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kadry.ru/articles/detail.php?ID=17769>
4. Риск-менеджер: зарплаты и требования в Киеве [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=8566>
5. Риск-менеджер: новая и перспективная профессия [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jobway.ru/articles/articles/?id=147>
6. The changing role of the risk manager [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.acegroup.com/eu-en/assets/ace_changing-role-of-risk-managers.pdf
7. The challenge of project risk management [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cio.com/article/2925775/risk-management/security-is-a-myth-your-project-is-never-safe.html>
8. Risk management becomes official [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://articles.economicstimes.indiatimes.com/2002-05-08/news/27366011_1_risk-management-chief-risk-officer-business-risk

Н.І. БЕРЕНДА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
О.В. ХАБЕНКО,
студентка, Національний університет харчових технологій,
І.С. РУДЕНКО,
студентка, Національний університет харчових технологій

Особенности проведения аудиту облікової політики підприємства

У статті висвітлено економічну сутність облікової політики підприємства, визначені фактори її змін та наслідки таких змін, досліджено особливості аудиту облікової політики. При цьому авторами наведена характеристика основних етапів – початкового, основного і завершального – та зроблено висновки, що аудит облікової політики дозволить підприємству, яке перевіряється, більш раціонально і правильно обирати форми і методи бухгалтерського обліку.

Ключові слова: аудит, процес аудиту, облікова політика, фінансова звітність, наказ про облікову політику.

Н.И. БЕРЕНДА,
к.е.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
Е.В. ХАБЕНКО,
студентка, Национальный университет пищевых технологий,
И.С. РУДЕНКО,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Особенности проведения аудита учетной политики предприятия

В статье освещена экономическая суть учетной политики предприятия, определены факторы ее изменений и последствия таких изменений, исследованы особенности аудита учетной политики. При этом авторами приведена характеристика основных этапов – начального, основного и завершающего – и сделаны выводы о том, что аудит учетной политики позволит предприятию, которое проверяется, более рационально и правильно выбирать формы и методы бухгалтерского учета.

Ключевые слова: аудит, процесс аудита, учетная политика, финансовая отчетность, указ об учетной политике.

N. BERENDA,
c.e.s., National University of Food Technologies,
O. KHABENKO,
student, National University of Food Technologies,
I. RUDENKO,
student, National University of Food Technologies

Features auditing accounting policies

In the article the economic substance of the company's accounting policies, the factors of change and the consequences of such changes, the features of auditing accounting policies. The author shows the characteristics of the main stages: initial, main and final conclusions and that the audit of accounting policy will allow the company to be audited, more efficiently and correctly choose the forms and methods of accounting.

Keywords: auditing, process auditing, accounting policies, financial statements, order of accounting policies.

Постановка проблеми. Аудиторська діяльність є одним із видів підприємницької діяльності, яка має на меті використання різного роду методичного та організаційного забезпечення, що дають змогу об'єктивно оцінити стан підприємства, яке перевіряється. Важливість процесу аудиторської перевірки пояснюється тим, що аудиторський висновок, який надається по завершенні аудиторської перевірки та містить думку незалежного експерта-аудитора про достовірність та повноту складання фінансової звітності, гарантує дотримання всіх принципів, методів та процедур бухгалтерського обліку та законність діяльності суб'єкта господарювання.

Ознайомлення з діяльністю підприємства аудитор починає з дослідження його облікової політики. Оцінка облікової політики дозволяє визначити особливості обліку на підприємстві, розробити план перевірки з урахуванням специфіки діяльності і загального фінансового стану підприємства. Важливість даного етапу пояснює актуальність самого дослідження, особливість та методика проведення аудиту облікової політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання проведення аудиту облікової політики у наукових джерелах приділяється велика увага. Значний інтерес до даної проблеми проявляють не лише українські вчені. Питання, які пов'язані з методикою проведення аудиту облікової політики, знайшли своє відображення у роботах таких авторів, як Т.Є. Качанової, А.Ж. Пшеничної, Є.І. Ширкіна, М.Т. Щирби, С.Р. Яцишина та ін.

Метою статті є дослідження особливостей проведення аудиту облікової політики на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Подібне визначення наводиться у МСБО 8: облікова політика – конкретні принципи, основи,

домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінзвітності.

Розробкою облікової політики здебільшого займається бухгалтерська служба (або бухгалтер). Для визначення окремих показників можуть залучатися інші фахівці підприємства. Наприклад, для визначення методу оцінки вибуття запасів, нарахування амортизації необоротних активів – матеріально відповідальні особи (комірники, фахівці служби головного механіка, головного інженера та ін.).

Окремі елементи облікової політики можуть встановлюватися установчими документами, наприклад необхідність складання окремого балансу філіями.

Встановлена підприємством облікова політика застосовується всіма філіями, представництвами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами незалежно від їх місцезнаходження.

Згідно зі статтею 4 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» принципом «послідовності» бухгалтерського обліку та фінансової звітності передбачено постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики.

Але бувають випадки, коли не обійтися без зміни облікової політики.

Згідно з пунктом 9 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» облікову політику дозволено змінювати тільки у випадках:

- зміни статутних вимог;
- на вимогу органу, що затверджує положення (стандарту) бухгалтерського обліку;
- якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства.

У разі змін в обліковій політиці підприємство у примітках до фінансової звітності розкриває:

- причини та суть зміни;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року або обґрунтування неможливості її достовірно-го визначення;

– факт повторного подання порівнянної інформації у фінансових звітах або недоцільність її переобрахунку.

Наслідки зміни облікових оцінок слід включати до звіту про фінансові результати у тому періоді, в якому відбулася зміна, а також у наступних періодах (якщо зміна впливає на ці періоди) та до тієї самої статті звіту, яка раніше застосовувалася для відображення доходів або витрат, пов'язаних з об'єктом такої оцінки.

Згідно з пунктом 21 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансовій звітності», якщо зміст і сума змін в облікових оцінках мають суттєвий вплив на поточний період або очікується, що суттєво впливатиме на майбутні періоди, їхній зміст та суму потрібно розкривати у примітках до фінансової звітності.

Необхідно відзначити, що для різних видів бухгалтерського обліку в залежності від функцій управління розробка облікової політики має свої особливості, які представлені на рис. 1.

Аудит облікової політики – це певний вид діяльності, який полягає у зборі фактів, що мають відношення до роботи підприємства, а також в їхній оцінці. Здійснюється він незалежно, компетентною у даній сфері особою. Спираючись на встановлені раніше критерії, аудитор робить висновки про те, наскільки якісно функціонує та чи інша організація. Тобто аудит облікової політики – це така перевірка, яка проводиться незалежно і завершується висловленням думки фахівця про те, в якому стані перебуває фінансова звітність підприємства.

Основною його метою є об'єктивне визначення правдивості зібраної інформації. Крім того, аудит облікової політики підприємства покликаний стежити за тим, щоб клієнт дотримувався норм закону та господарського права, своєчасно та в повному обсязі платив податки.

Достовірність отриманої інформації важлива для оцінювання роботи ринку капіталу та підвищення її ефективності. Також вона дозволяє передбачити можливі наслідки рішень, прийнятих в економіці.

Аудит облікової політики проводиться у три етапи, які можна поділити на: початковий, основний та завершальний. Детальна характеристика кожного етапу представлена на рис. 2.

Слід відзначити, що аудитору необхідно уважно підходити до аналізу Наказу про облікову політику під час виконання вище вказаних етапів. Необхідно звернути увагу на положення наказу, щодо яких у аудитора можуть виникнути певні сумніви.

Особливості роботи аудитора залежать від тих цілей, відповідно до яких він проводить перевірку.

У першому випадку аудитор мусить добре вивчити облікову політику тієї особи, яку він буде опитувати. Даний вид перевірки проводиться з такими цілями. По-перше, вона потрібна, щоб підтвердити факт наявності на підприємстві облікової політики. А по-друге, вона необхідна, щоб оцінити, наскільки раціонально і правильно обрані форми і методи ведення бухгалтерського обліку.

Перед тим як проводити аудит облікової політики, аудитор повинен ознайомитися з рядом документів, а саме:

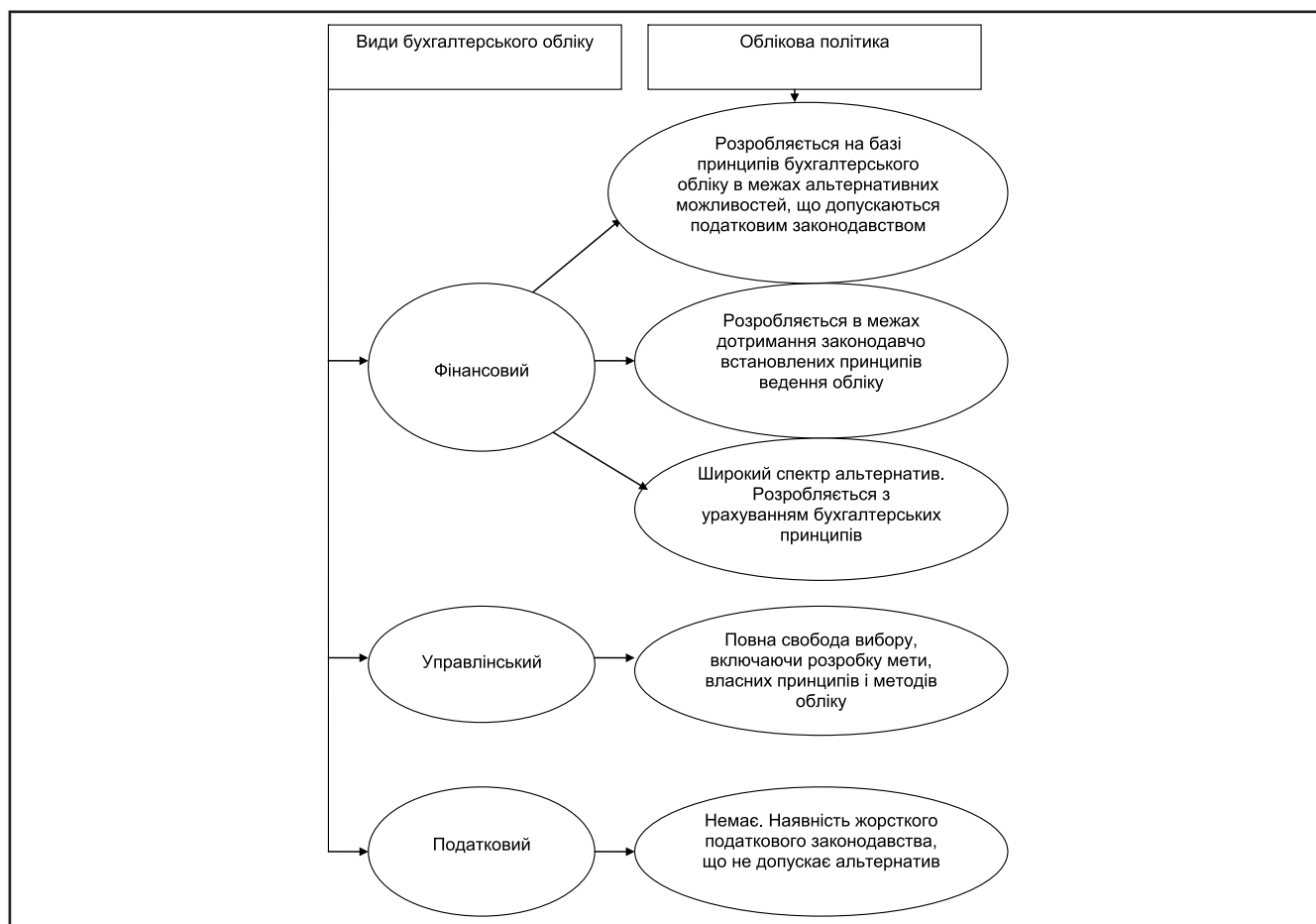


Рисунок 1. Облікова політика за видами бухгалтерського обліку

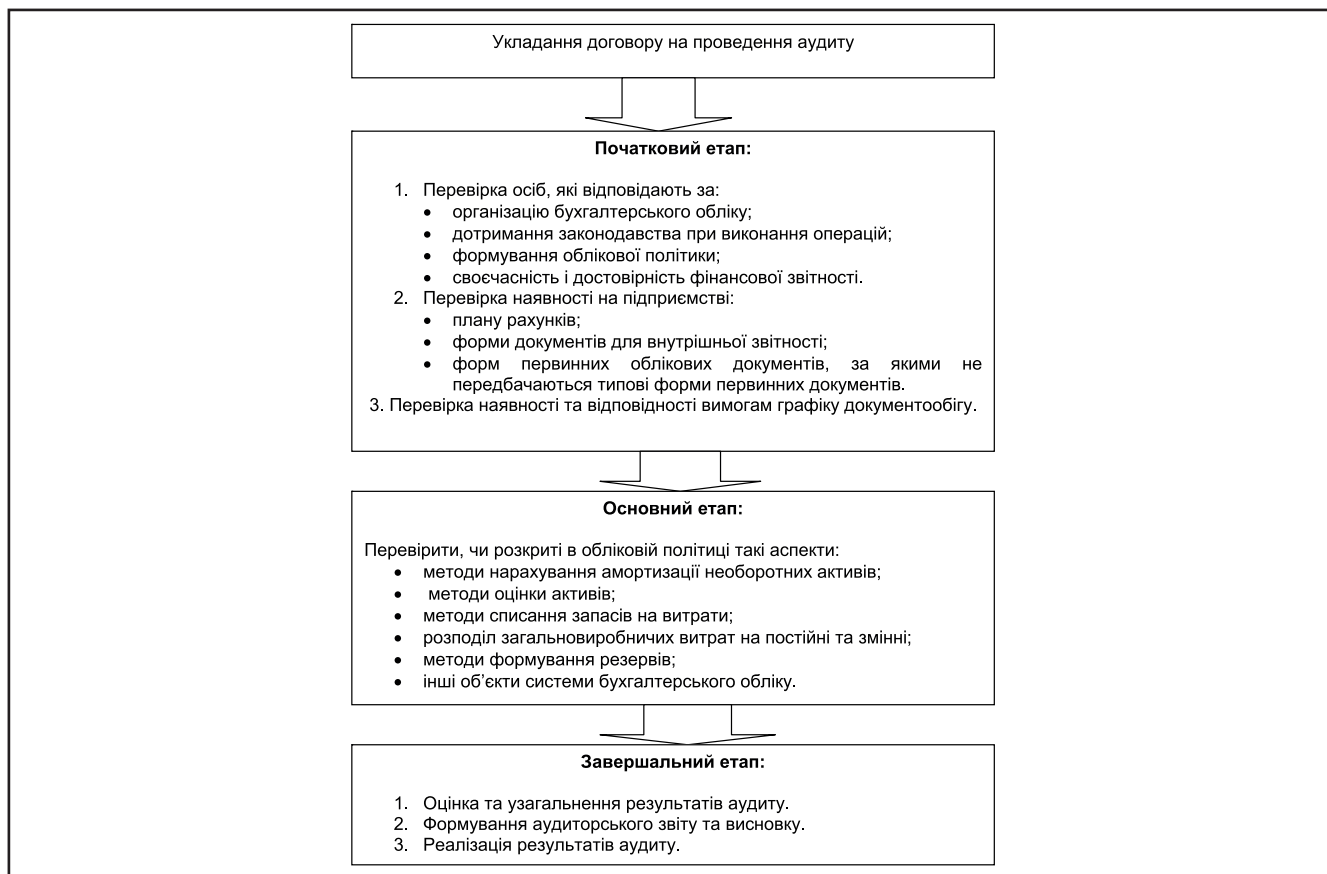


Рисунок 2. Характеристика основних етапів аудиту облікової політики

– графіком документообігу усередині організації;
 – наказом про облікову політику;
 – робочим планом рахунків;
 – правилами, за якими обробляється інформація і виробляється обіг документів;
 – змінами, які відбулися в обліковій політиці, – які в свою чергу можуть істотно впливати на рішення, що приймають особи, які використовують результати бухгалтерської роботи в поточному або в наступних роках.

Дуже важливий аудит облікової політики саме для бухгалтерських цілей. Як правило, його результати істотно впливають на те, яка думка складеться у аудитора з приводу достовірності інформації про фінансовий стан підприємства.

Проведення аудиту облікової політики для податкових цілей затверджується керівником підприємства. Наказ набирає чинності з першого дня того року, який слідує за роком його підписання. Аудит цього типу складається з двох розділів: організаційно-технічного та методологічного.

У рамках даної перевірки аудитор, так само як і в першому випадку, зобов'язаний спочатку відповісти на ряд питань, що стосуються проведення обліку, а потім провести їх ретельний аналіз.

За наслідками аудиторської перевірки облікової політики аудитор складає аудиторський звіт, в якому він фіксує недоліки, які були виявлені у ході перевірки, обґрунтовує можливі негативні наслідки та надає конкретні пропозиції з метою їх усунення.

Висновки

Отже, у процесі розвитку ринкових відносин зростає роль проведення аудиту облікової політики, що обумовлено під-

вищенням вимог до інформації, яка надається у фінансовій звітності. Аудит вирішує цілу низку завдань, які дозволяють досягти його основної мети, – це підтвердження відповідності облікової політики законодавчим вимогам, а також законності діяльності підприємства. Досягненню оставленої мети також сприяє застосування певних методів і процедур, які можуть різнитися залежно від етапу аудиторської перевірки (початкового, основного та завершального). Аудиторська діяльність в Україні законодавчо регламентована, і основне місце в ній займають Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, яких слід дотримуватись під час перевірки облікової політики на підприємстві. В цілому аналіз порядку формування і реалізації облікової політики є важливою складовою аудиторської перевірки, що має неабиякий вплив на думку аудитора про достовірність бухгалтерської звітності.

Список використаних джерел

1. Про аудиторську діяльність [Електрон. ресурс]: Закон України від 22.04.93 №3125 XII. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>. – Законодавство України.
2. Яцишин С.Р. Облікова політика: формування та контроль за її дотриманням [Електрон. ресурс] / С.Р. Яцишин. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca_ekon/2011_36/107.pdf. – НБУ ім. В.І. Вернадського.
3. Ширкина Е.И. Аудит учетной политики [Текст] / Е.И. Ширкина, И.П. Василевич // Бухгалтерский учет. – М., 2000. – № 15. – С. 41–45.
4. Давидов Г. Облікова політика підприємства як об'єкт аудиторської перевірки [Текст] / Г. Давидов, Н. Шалімова // Вісник ТНЕУ. – 2007. – №3. – С. 468–474.

УДК 338.48:005.332.4

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу

Розглянуті чинники, що визначають конкурентоспроможність підприємства під кутом зору різних авторів. Окреслено зовнішні фактори, що забезпечують конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу: чинники макросередовища (економічні, науково-технічні, політичні, демографічні, соціокультурні, географічні, міжнародне оточення) і чинники мікросередовища (постачальники, посередники, контактні аудиторії, споживачі, конкуренти). Визначено й охарактеризовано внутрішні чинники забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу, зокрема чинники, що характеризують підприємство; чинники, що характеризують послугу; чинники, що характеризують якість обслуговування.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємства готельного бізнесу, менеджмент, зовнішні чинники, внутрішні чинники, маркетинг, макросередовище, мікросередовище, ефективність, послуги.

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

Факторы влияния на конкурентоспособность предприятий гостиничного бизнеса

Рассмотрены факторы, определяющие конкурентоспособность предприятия с точки зрения различных авторов. Определены внешние факторы, обеспечивающие конкурентоспособность предприятий гостиничного бизнеса: факторы макросреды (экономические, научно-технические, политические, демографические, социокультурные, географические, международное окружение) и факторы микросреды (поставщики, посредники, контактные аудитории, потребители, конкуренты). Определены и охарактеризованы внутренние факторы обеспечения конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса, в частности факторы, характеризующие предприятие; факторы, характеризующие услугу; факторы, характеризующие качество обслуживания.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятия гостиничного бизнеса, менеджмент, внешние факторы, внутренние факторы, маркетинг, макросреда, микросреда, эффективность, услуги.

А. КОЛОДИЙЧУК,

PhD, Associate Professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Factors that influence on the competitiveness of enterprises of hotel business

The factors that determine competitiveness of enterprise from the perspective of different authors are considered. External factors that ensure the competitiveness of enterprises in hotel business, macro environment factors (economic, scientific and technical, political, demographic, socio-cultural, geographic, international surroundings) and micro factors (suppliers, intermediaries, contact audiences, consumers, competitors) are outlined. Internal factors that ensuring the competitiveness of enterprises in hotel business, including: factors that characterize the company; factors that characterize the service; factors that characterize the quality of service are defined and characterized.

Keywords: competitiveness, enterprises of hotel business, management, external factors, internal factors, marketing, macroenvironment, microenvironment, effectiveness, services.

Постановка проблеми. Розвиток готельного бізнесу в Україні, тенденції якого свідчать про зростання кількості готелів, формування українських керуючих компаній, обумовлюють загострення конкуренції на ринку готельних послуг та актуалізують вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу.

Конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу та їхніх послуг залежить не лише від результатів їхньої поточної діяльності, а й від ефективних організаційних та економічних рішень, таких як: докорінна зміна управління підприємствами готельного бізнесу, задоволення зростаючих вимог туристів до якості готельного обслуговування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній світовій і вітчизняній літературі теоретичні проблеми конкуренції і конкурентоспроможності підприємств досліджуються в наукових працях: Г. Азоева, І. Ансоффа, Г. Багієва, М. Бойка, О. Віханського, С. Гаврилюка, Ф. Котлера, І. Мендела, М. Портера, А. Стрікланда, Т. Ткаченка, А. Томпсона, В. Федорченка, Й. Шумпетера та ін.

Однак недостатньо розробленими залишаються теоретико-методологічні, організаційні та економічні аспекти забезпечення конкурентоспроможності й ефективного управління внутрішнім потенціалом і чинниками зовнішнього середовища підприємств готельного бізнесу і потребують подальших досліджень.

Мета статті – визначити і систематизувати фактори, які забезпечують конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність підприємства готельного бізнесу забезпечують дві групи чинників: зовнішні і внутрішні. Чинниками конкурентоспроможності підприємства є ті чи інші внутрішні або зовнішні причини, що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства, або ж повністю визначають його [6, с. 331].

Н. Мойсеева при визначенні конкурентоспроможності туристичної фірми як чинники враховує критерій, який відображає рівень задоволення споживача в динаміці і часовий критерій ефективності виробництва [4, с. 67].

Д. Хасбі до основних чинників конкурентоспроможності підприємства відносить якість продукції, її ціну, методи просування продукції на ринки, можливості збутової мережі [7, с. 95].

В. Білоусов конкурентоспроможність підприємства визначає за окремими елементами комплексу маркетингу (продукт, ціна, збут, комунікація), а також бере до уваги рівень ділової активності та ефективність діяльності підприємства [1, с. 55].

Конкурентоспроможність торговельних підприємств І. Дзахмишева оцінює на основі якості продукції, що реалізується, раціональності асортименту продукції, умов обслуговування, культури обслуговування, доступності послуги [2, с. 100].

На конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу впливають чинники зовнішнього середовища. За джерелами походження фактори зовнішнього середовища неоднорідні і поділяються, у свою чергу, на дві групи: чинники макросередовища і чинники мікросередовища [6, с. 333]. Макросередовище створює загальні умови перебування організації в зовнішньому середовищі.

Зовнішні чинники конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу такі: 1) чинники макросередовища: економічні, науково-технічні, політичні, демографічні, соціокультурні, географічні, міжнародне середовище; 2) чинники мікросередовища: постачальники, посередники, контактні аудиторії, споживачі, конкуренти.

Економічними факторами, які забезпечують конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу, є: інвестиційні процеси, загальна кон'юнктура національного ринку, система ціноутворення, обсяги і характер економічної підтримки готельного бізнесу, система оподаткування.

Науково-технічні фактори передбачають впровадження на підприємствах готельного бізнесу нового устаткування й нових технологій, забезпечення задовільного рівня безпеки, а також якості сервісу.

Політичні фактори передбачають вивчення й аналізування особливостей проходження процедур стандартизації, сертифікації та ліцензування, державної політики приватизації й націоналізації, дієвості правової системи.

Демографічні фактори характеризують чисельність населення, його вікову та статеву структуру, а також кваліфікаційні характеристики робочої сили.

Соціокультурні фактори характеризують рівень освіти, культури, традиції та платоспроможність населення.

Географічні фактори визначаються природно-кліматичними умовами та екологічним станом.

На фактори міжнародного середовища впливають такі: міжнародні угоди у сфері туризму, обмінний курс валюти відносно країн-партнерів, епідемії, тероризм.

Під мікросередовищем розуміється сукупність зовнішніх суб'єктів і сил стосовно підприємства, що безпосередньо впливають на його діяльність і, в свою чергу, перебувають під впливом цієї діяльності [3, с. 69]. Суб'єктами мікросередовища є постачальники, посередники, контактні аудиторії, споживачі, конкуренти.

Постачальники – це суб'єкти підприємництва, які забезпечують підприємства готельного бізнесу матеріально-технічними та енергоресурсами, необхідними для надання готельних послуг.

Посередники – суб'єкти підприємництва, які допомагають підприємствам готельного бізнесу в комунікаційних зв'язках, збуті та розповсюдженні готельних послуг в ринковому бізнес-середовищі. Посередниками підприємств готельного бізнесу виступають туроператори та туристичні агенти, юридичні та рекламні агенції, аудиторські фірми тощо.

Контактні аудиторії – це особи або організації, що проявляють реальний або потенційний інтерес до підприємства готельного бізнесу і можуть здійснювати вплив на його діяльність, а також здатність досягти успіху.

Споживачі – це особи-користувачі послуг підприємств готельного бізнесу.

Конкуренти – це суперники підприємства готельного бізнесу, які прагнуть оволодіти ресурсами на більш вигідних умовах, зайняти краще становище на ринку готельних послуг.

Дані фактори мікросередовища формують конкурентне середовище в галузі. Середовище охоплює багато галузей економіки, що відрізняються рівнем конкуренції, ринками збуту, обсягом капіталовкладень.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу найбільш значимою є група внутрішніх факторів, оскільки вони є об'єктом активного впливу з боку самого підприємства, формують рівень його рентабельності.

Внутрішні чинники, які забезпечують конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу, можна розділити на три групи:

1. Чинники, які характеризують підприємство:

- категорія;
- вдале місце розташування;
- прогресивний менеджмент;
- стабільне фінансове становище;
- гнучка маркетингова політика;
- позитивний імідж.

2. Чинники, які характеризують послугу:

- ціна послуги;
- структура і стан номерного фонду;
- безпека послуги;
- асортимент додаткових послуг.

3. Чинники, які характеризують якість обслуговування:

- культура обслуговування;
- дотримання стандартів обслуговування;
- рівень організації бронювання;
- рівень організації прийому та розміщення гостей;
- рівень організації розрахунків з клієнтами.

Характер впливу зазначених груп чинників на забезпечення конкурентоспроможності підприємства готельного

бізнесу різний. Так, встановлення певної категорії підприємствам готельного бізнесу здійснюється на підставі комплексу вимог до матеріально-технічної оснащеності, переліку надаваних послуг, кваліфікації персоналу [5, 1].

Місцерозташування зумовлює ступінь затребуваності послуг готелю, оскільки для споживача важливими є транспортна доступність і розвинутість інфраструктури.

На рівень конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу впливає система загального менеджменту, яка проявляється в методах управління та організаційній структурі. Важливим аспектом є кадровий потенціал, оскільки від рівня його професіоналізму, його вміння працювати з людьми залежить якість сервісу.

Фінансовий стан визначає рівень платоспроможності й економічної незалежності підприємства готельного бізнесу та створює умови для його стабільного розвитку. Зростання прибутку підприємства готельного бізнесу може бути забезпечене різними шляхами: шляхом збільшення обсягу реалізованих послуг при збереженні витрат на попередньому рівні; при збільшенні витрат в менших об'ємах, ніж зростання обсягу реалізації послуг або при їх зниженні.

Суттєво зростає значущість маркетингових досліджень для підприємств готельного бізнесу. Важливим є використання успішної маркетингової стратегії, результатом котрої є зростання обсягів реалізованих послуг. Для цього необхідне використання ефективної товарної, цінової, комунікаційної політики і системи збуту, ретельне вивчення споживачів та конкурентів.

Імідж є важливою вихідною характеристикою діяльності підприємства готельного бізнесу. Він виступає в якості стимулу для початкового вибору споживачем певного підприємства готельного бізнесу.

Фактори другої групи відображають параметри послуги розміщення. Конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу залежить від наявності гнучкої цінової політики. Споживача готельних послуг цікавлять відповідність ціни і якості послуг, які надаються.

Наступним фактором, який характеризує послугу, є структура та стан номерного фонду, які залежать від категорії підприємства готельного бізнесу.

Забезпечення сталості якості послуг розміщення залежить від організації роботи служби експлуатації номерного фонду (забезпечення обслуговування гостей у номерах, підтримка необхідного санітарно-гігієнічного стану гостьових кімнат та громадських приміщень, надання побутових послуг).

Надання готельних послуг пов'язано з обов'язковим використанням певного обладнання та інвентарю. Інженерно-технічна служба проводить обслуговування і ремонт санітарно-технічного обладнання, енергетичного господарства, систем телебачення і зв'язку, комп'ютерної техніки, холодної обладнання тощо.

Іншим чинником є безпека перебування гостя і збереження його майна, встановлені нормативними документами, ви-

могами щодо зберігання, транспортування і приготування харчових продуктів та ін.

Чинники третьої групи, які впливають на конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу, характеризують якість обслуговування споживачів. Необхідним елементом культури обслуговування є використання фірмового одягу з урахуванням специфіки праці персоналу підприємства готельного бізнесу.

Якість обслуговування безпосередньо залежить від застосованих норм і стандартів. Адміністрація оцінює якість послуг, керуючись встановленими стандартами та правилами, персонал – виходячи з посадових інструкцій, споживачі – із власних відчуттів та вражень.

Організація бронювання, прийому і розміщення споживачів та розрахунків з ними суттєво впливають на якість сервісу. Це досягається за рахунок розробки чітких графіків змінної роботи персоналу, організації плавної передачі змін. Такий підхід до обслуговування створює зручність для споживачів.

Висновки

Виділено дві групи факторів, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства готельного бізнесу: зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні). До першої групи віднесено фактори макросередовища і мікросередовища. До другої групи віднесено чинники, що характеризують підприємство, його послуги та якість обслуговування споживачів.

Таким чином, будь-яке підприємство готельного бізнесу знаходиться під впливом чинників різного рівня: макросередовища, мікросередовища і внутрішнього середовища. Головними є чинники внутрішнього середовища, які підприємство формує самостійно. Ключовими внутрішніми чинниками забезпечення їхньої конкурентоспроможності є якісні та кількісні характеристики готельних послуг та рівень обслуговування споживачів.

Список використаних джерел

1. Белоусов В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы / В.Л. Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №5 (25). – С. 53–71.
2. Дзахмишева И.Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуги в розничной торговой сети / И.Ш. Дзахмишева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №3 (4). – С. 93–107.
3. Економіка підприємств: підручник / Ф.В. Горбонос [та ін.]. – К.: Знання, 2010. – 463 с.
4. Моисеева Н.К. Стратегическое управление туристской фирмой: учебник / Н.К. Моисеева. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 256 с.
5. Послуги туристичні. Засоби розміщування. Класифікація готелів: ДСТУ 4269:2003. – [Чинний від 2004–07–01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2004. – 14 с.
6. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / [С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась та ін.]. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.
7. Хасби Д. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / Д. Хасби. – М.: Контуры, 1998. – 200 с.

Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
А.В. КИВЕР,
студент, Національний університет харчових технологій

Розробка та обґрунтування антикризових заходів на підприємстві

В умовах кризи головною метою підприємства є досягнення та підтримання в допустимих межах змін фактичного рівня його конкурентоспроможності. Негативні наслідки кризи впливають на величину прибутку, зростання збитку, що значно ослаблює їх економічний потенціал та безпеку діяльності, знижує ефективність суб'єкта господарської діяльності. Розроблення та обґрунтування антикризових заходів забезпечить вихід підприємства з кризи або недопущення появи кризових явищ.

Ключові слова: антикризове управління підприємством, принципи антикризового управління, антикризова програма, обсяги виробництва, превентивні методи діагностування, молокопереробна промисловість.

Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
А.В. КИВЕР,
студент, Национальный университет пищевых технологий

Разработка и обоснование антикризисных мер на предприятии

В условиях кризиса главной целью предприятия является достижение и поддержание в допустимых пределах изменений фактического уровня его конкурентоспособности. Негативные последствия кризиса влияют на величину прибыли, рост ущерба, что значительно ослабляет экономический потенциал предприятия и безопасность его деятельности, снижает эффективность субъекта хозяйственной деятельности. Разработка и обоснование антикризисных мер обеспечит выход предприятия из кризиса или недопущение появления кризисных явлений.

Ключевые слова: антикризисное управление предприятием, принципы антикризисного управления, антикризисная программа, объемы производства, превентивные методы диагностики, молокоперерабатывающая промышленность.

Y. LEVCHENKO,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies
A.KIVER
students, National University of Food Technologies

Background and development of the enterprise anti-crisis measures

In a crisis conditions, the main goal of the company is to achieve the actual level of competitiveness and maintenance it within acceptable limits changes. The negative effects of the crisis affect the amount of profit, growth of loss, which significantly weakens their economic potential and safety activities, reduces the effectiveness of the business activity subject. Background and development of the enterprise anti-crisis measures will provide the company out of the crisis or prevent the emergence of the crisis.

Keywords: anti-crisis enterprise management, principles of anti-crisis management, anti-crisis program, amounts of the production, preventive methods of diagnosing, dairy industry.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки країни у цілому та стан молочної промисловості зокрема характеризується наявністю кризових ситуацій, які викликані світовою фінансово-економічною кризою, нестабільною політичною ситуацією, агресією з боку РФ. Відсутність у керівників промислових підприємств ефективних інструментів антикризових заходів призводить до погіршення ефективності роботи підприємства. Тому для вирішення проблем, пов'язаних з ефективним функціонуванням суб'єкта господарювання, необхідна розробка та обґрунтування системи антикризових заходів на підприємстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз літературних джерел свідчить, що антикризові заходи підприємства являють собою цілеспрямовану систему управління, яка має комплексний, системний характер і має на меті виведення суб'єкта господарювання з кризи. При цьому здійснюється розробка і реалізація антикризових заходів на підприємстві, що мають стратегічний характер і дозволяють усунути тимчасові перешкоди і покращити загальний стан об'єкта управління.

Метою статті є наукове обґрунтування та розробка системи антикризових заходів для забезпечення стійкого розвитку підприємств України та зростання їх ринкової вартості.

Виклад основного матеріалу. Спираючись на висновки проведеного дослідження існуючих теоретичних положень та

підходів обґрунтовано, що антикризові заходи – це розроблена програма (план) фінансового оздоровлення підприємства, яке опинилося в кризовому стану, шляхом підготовки необхідних похідних документів: бізнес-плану фінансового оздоровлення та плану санації підприємства, що передбачають діагностику, упередження, нейтралізацію та подолання кризових явищ та причин їх виникнення на підприємстві.

Теоретичні та методологічні основи побудови системи антикризових заходів на підприємстві досить детально описані в роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників. Багато в чому точки зору авторів збігаються, однак відмінними залишаються їхні підходи до елементів, що формують систему антикризових заходів та взаємозв'язків між ними.

Так, О.В. Гук до елементів системи антикризових заходів підприємства відносить: прогнозування та моніторинг банкрутства, управління ризиками, систему інформаційного забезпечення, процедуру ліквідації підприємства та методи подолання банкрутства.

Деяко інший підхід пропонує Л. Лігоненко, виокремлюючи такі складові системи антикризових заходів підприємством, як: об'єкт, суб'єкт, процес, мета, функції, механізми та принципи [2].

Подібної точки зору стосовно елементів системи антикризових заходів на підприємстві дотримується і О.О. Шапуро–

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ва, відносячи до них: предмет, об'єкт, суб'єкти, мету, цілі, завдання, механізми та критерії оцінки.

Деякі фахівці систему антикризових заходів підприємства пропонують визначити як комплексний взаємозв'язок наступних елементів: моніторинг кризи, планування, організація та проведення заходів зі збереження базових характеристик компанії, її ефективне функціонування.

У процесі дослідження визначено систему антикризових заходів підприємства як сукупність взаємодоповнюючих та взаємопов'язаних елементів, узгоджена взаємодія яких сприятиме подоланню кризи, виявленню ознак її прояву та відновленню стабільного функціонування соціально-економічної системи під впливом несприятливих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Система антикризових заходів підприємства являє собою систему заходів, які мають схожі риси із загальним управлінням підприємством, але водночас відрізняються своєю специфікою. Оскільки кризовий стан проявляється поступово, то менеджери таких підприємств намагаються осмислити та розробити певні заходи для поліпшення стану підприємства. Як показує практика, такі заходи не можуть бути адекватними та реально здійсненими, оскільки фахівці на підприємствах зайняті тільки поточною роботою, часом їм не вистачає подібних знань, іноді поліпшенню роботи заважають суто людські інтереси або особисту вигоду можна мати і в умовах кризового стану.

Розглянуто основні складові елементи системи антикризових заходів підприємства, які представлені на рис. 1.

Л.О. Лігоненко у своїй монографії «Антикризове управління підприємством» дає такі визначення основних складових системи антикризових заходів на підприємстві [2].

Предметом антикризових заходів є передбачувані та реальні причини кризи, фактори що її викликають, симптоми та наслідки до яких вона призводить, тобто, всі прояви порушення рівноваги, які спричиняють загрозу настання та розвитку кризи.

Головною метою антикризових заходів є забезпечення стійкого положення та стабільного прогресуючого розвитку

суб'єкта господарювання під впливом несприятливих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

В.І. Кошкин стверджує, що об'єктом антикризових заходів є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, її усунення та запобігання, а суб'єктом є певні особи, які володіють знаннями, наділені спеціальною компетенцією та необхідними ресурсами, і які здійснюють цілеспрямовані дії з метою забезпечення виконання завдань даної системи [3].

Ефективність системи антикризових заходів залежить від принципів антикризового управління (рис. 2), які забезпечують відновлення та стабільне функціонування суб'єкта господарювання.

Варто наголосити, що розроблення системи антикризових заходів передбачає розробку основного документа – антикризової програми.

Антикризова програма – це спеціальним чином підготовлений внутрішній документ, в якому систематизовано викладається перелік основних заходів, що планується здійснити в межах підприємства, його структурних підрозділів та функціональних служб для досягнення поставленої мети – виведення підприємства з кризового стану [4].

На сьогодні, за даними Державної служби статистики, обсяги виробництва молокопереробної галузі скоротилися. Так, порівняно з січнем 2015 року зменшилося виробництво молока рідкого обробленого (пастеризованого, стерилізованого, гомогенізованого, топленого, пептизованого) – на 7,3 тис. т. За 2015 рік спостерігалось падіння обсягів виробництва на 450,4 тис. т, що на 4% менше, ніж у 2014 році. Що стосується окремо взятих сільськогосподарських підприємств, то там спостерігається зростання на 0,8% у порівнянні з 2014 роком.

У 2014 році спостерігалася не лише девальвація гривні, а й суттєве скорочення експорту через втрату ринку збуту в окремих країнах СНД, що зумовило зниження потужностей молокопереробних підприємств. Так, обсяг експорту молока та вершків знизився на 15,2%, у тому числі в грошовому вимірі на 8,9%. Однією з причин збереження негативних тенденцій є коливання цін та їх невідповідність витратам на утримання дійного стада.

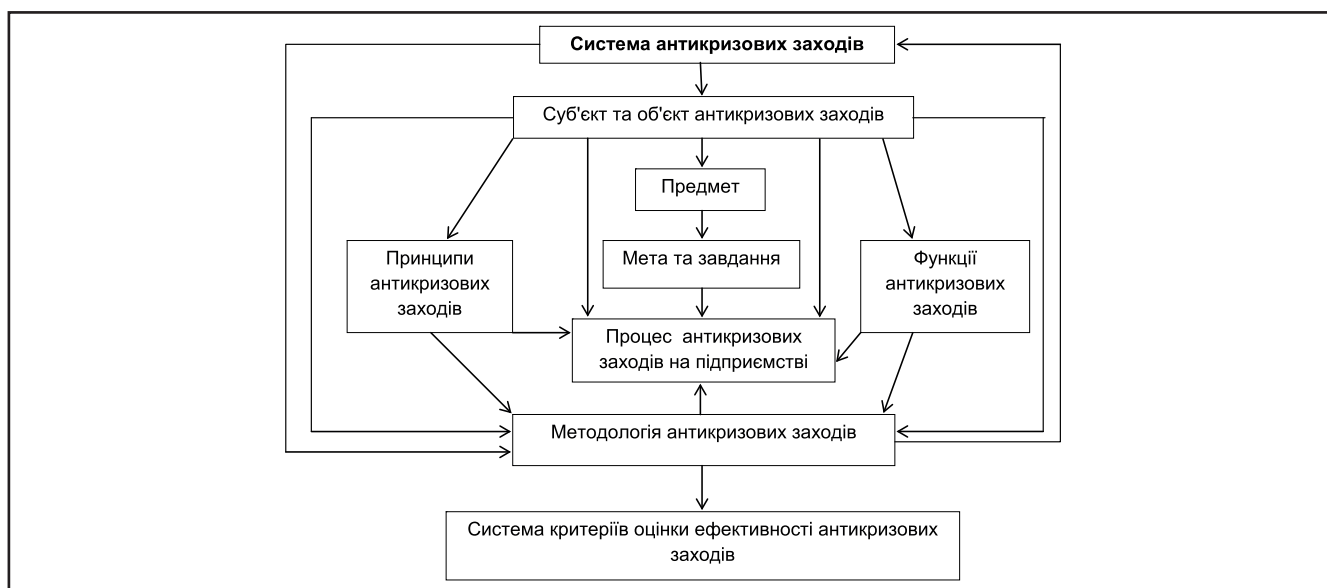


Рисунок 1. Система антикризових заходів на підприємстві

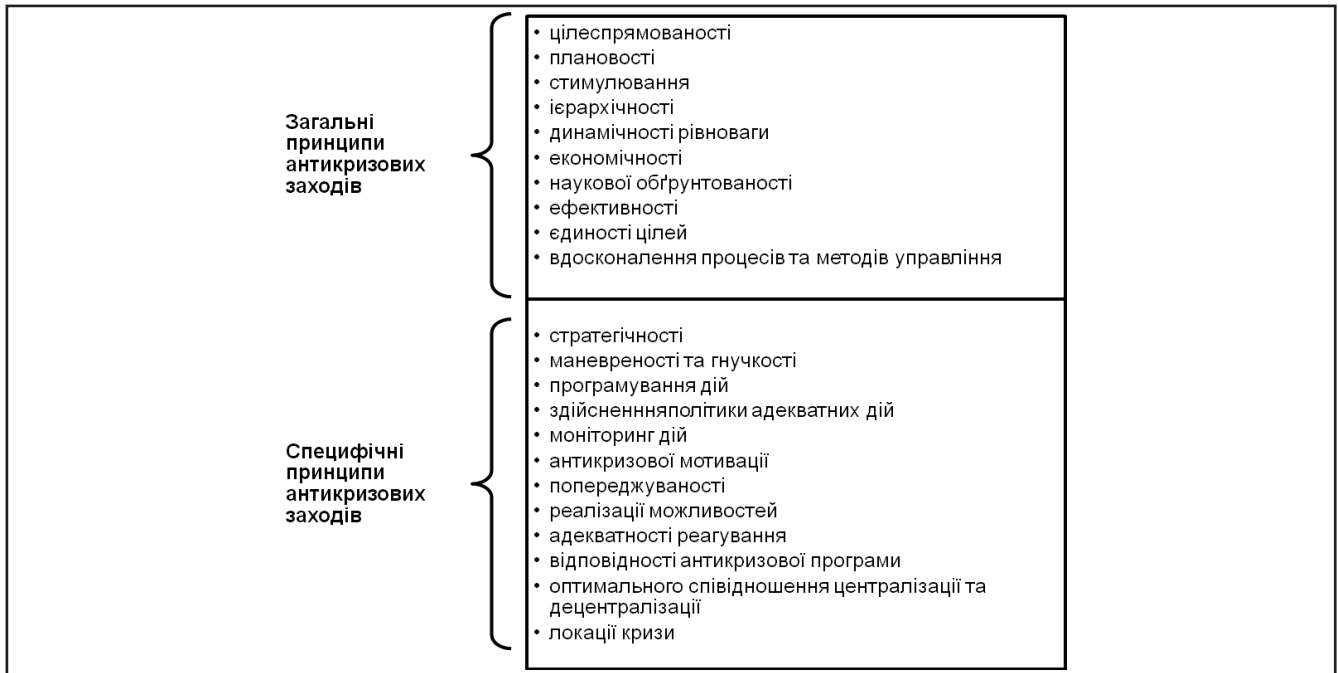


Рисунок 2. Принципи антикризових заходів на підприємстві

Більшість експертів і аналітиків ринку висловлюють думку, що однією з причин збереження негативних тенденцій на ринку молока є значне коливання цін та їхня невідповідність витратам, які товаровиробник витрачає на утримання дійного стада. Відтак рентабельність галузі в 2015 році визначатиметься ціновою ситуацією, яка буде формуватися на ринку, та вартістю кормової одиниці.

Основні проблеми, які стримують поступальний розвиток молочної промисловості, безпосередньо пов'язані зі скороченням сировинної бази та низькою якістю продукції, що постачається на переробку. Причина полягає у незабезпеченні умов утримання корів, що призводить до виникнення захворювань тварин, а також відсутності первинної обробки (охолодження) молока в більшості приватних селянських господарствах і багатьох сільськогосподарських підприємствах.

До кризових чинників, які негативно впливають на молокопереробну промисловість, можна віднести:

- зниження платоспроможності населення;

- нестабільний рівень закупівельних цін на молоко та яловичину, який, у свою чергу, знижує інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання та стійке беззбиткове виробництво;

- слабе інтегрування виробництва, що призводить до різких коливань закупівельних цін на молоко і яловичину;

- відсутність ефективної кредитної політики, яка спрямована на оновлення основних виробничих фондів підприємства;
- недосконалий механізм державного регулювання імпорту продукції, яка завозиться за значно нижчими цінами, що ставить вітчизняного товаровиробника в нерівні умови і несе загрозу подальшого згортання виробництва;

- значне зменшення кількості великих спеціалізованих підприємств з високим рівнем концентрації і технологічного забезпечення виробництва молока та яловичини;

- морально застарілі технологічні і технічні засоби виробництва на фермах, що обумовлює високу енергоємність виробництва одиниці продукції та її собівартість;

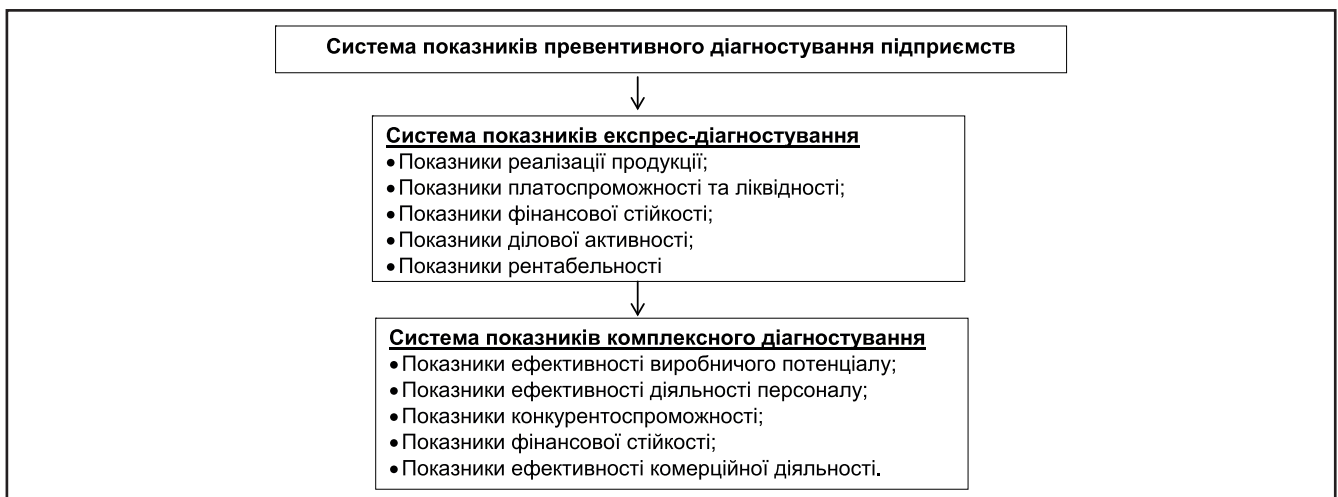


Рисунок 3. Система показників превентивного діагностування підприємств



Рисунок 4. Модель розробки та обґрунтування антикризової стратегії на підприємстві

– виробництво абсолютної більшості молока та яловичини в особистих господарствах населення, яке здійснюється на натуральній основі, що унеможливує застосування сучасних технологій їх виробництва;

– погіршенням відносин країни із Росією (у тому числі за провадження взаємних економічних санкцій) через окупацію Криму, розгойдування сепаратистських рухів на півдні та сході України.

Сьогодні 66% українського молока не відповідає стандартам Євросоюзу.

Дослідження існуючої інформації про стан молокопереробної галузі України дають підстави стверджувати, що підприємства галузі здійснюють свою діяльність в умовах невизначеності. При цьому ефективність функціонування суб'єкта господарювання залежить від здатності виявляти і вирішувати проблеми, пов'язані з впливом негативних кризових чинників.

Система показників превентивного методу діагностування за А.І. Ковальовим наведена на рис. 3.

У результаті проведеної діагностики та особливостей діяльності молокопереробних підприємств варто виділити три стратегічні альтернативи виходу з кризи: стратегію зростання, стабілізації або виживання.

Враховуючи вищезазначені теоретичні дослідження та сучасний стан молочної галузі, нами пропонується модель розробки та обґрунтування антикризової стратегії на підприємстві (рис. 4).

Також варто сказати, що антикризові заходи передбачають розроблення довгострокових цілей, впровадження но-

вих напрямів діяльності підприємства з урахуванням змін зовнішнього середовища. В умовах кризи важливо, щоб підприємство могло швидко адаптуватися до змін, тому важливим елементом в антикризовому управлінні підприємством є адаптивний менеджмент – система управління, що базується на здатності підтримувати часову, просторову та функціональну структуру без додаткового впливу. Доцільним буде виділити зовнішню адаптацію (забезпечення пристосування підприємства до якісно нового зовнішнього економічного), внутрішню (перебудова управління підрозділами відповідно до нового економічного стану).

Висновки

У процесі дослідження стану молокопереробної промисловості в умовах кризи дозволило виявити негативні тенденції, які впливають на ефективність діяльності підприємств, що, у свою чергу, потребує розробки та обґрунтування антикризових заходів на підприємстві. Внаслідок цього було розглянуто теоретичні підходи до розробки антикризових заходів; ефективні методи діагностування; була представлена модель розробки антикризових заходів на підприємстві з метою збільшення ефективності діяльності підприємств.

Список використаної літератури

1. [Krystek U. Krisenbewältigungs-Management und Unternehmensplanung. Neue betriebswirtschaftliche Forschung, Bd. 17. Wiesbaden, 1981, с. 115].

2. Лігоненко Л.О. Антикризисное управление предприятием / Л.О. Лігоненко. – К.: Т-во «Знання», 2005. – 824 с.

3. Кошкин В.И. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11 / В.И. Кошкин. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с.

4. Антикризисное управление: учебник / под ред. Э.М. Короткова. – М.: Инфра-М, 2000. – 432 с.

5. Планкетт, Л. Выработка и принятие управленческих решений: сокр. пер. с англ. [Текст] / Л. Планкетт, Г. Хейл. – М.: Экономика, 1984. – 356 с.

Ю.Л. ТРУШ,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
О.В. ЛІСОВСЬКА,
студентка, Національний університет харчових технологій

Напрями підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства

Запорукою конкурентоспроможності, фінансової стійкості, платоспроможності, кредитоспроможності й отримання прибутку є ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства. Пошук нових напрямів підвищення ефективності використання ресурсів та зниження витрат дозволить підприємствам займати лідируючі позиції в умовах жорсткої конкуренції на ринку.

Ключові слова: ресурсний потенціал, ефективність використання, матеріальні, нематеріальні, трудові, фінансові ресурси.

Ю.Л. ТРУШ,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
Е.В. ЛИСОВСКАЯ,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Направления повышения эффективности использования ресурсного потенциала предприятия

Залогом конкурентоспособности, финансовой устойчивости, платежеспособности, кредитоспособности и получения прибыли является эффективное использование ресурсного потенциала предприятия. Поиск новых направлений повышения эффективности использования ресурсов и снижения затрат позволит предприятиям занимать лидирующие позиции в условиях жесткой конкуренции на рынке.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, эффективность использования, материальные, нематериальные, трудовые, финансовые ресурсы.

Y. TRUSH,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,
O. LISOVSKA,
student is the National university of food technologies

Directions of increase of efficiency of use of enterprise resource potential

The key to competitiveness, financial stability, solvency, creditworthiness, and profitability is the efficient use of the resource potential of the enterprise. The search for new ways of increasing resource efficiency and cost reduction will allow enterprises to take a leading position in a highly competitive market.

Keywords: resource potential, efficiency, tangible, intangible, human and financial resources.

Постановка проблеми. Зважаючи на об'єктивну обмеженість будь-яких ресурсів виникає закономірна необхідність їх доцільного використання. На протязі всього часу людство стикається з проблемою ефективного використання ресурсів для забезпечення своєї життєдіяльності та наукового прогресу. Підприємства харчової промисловості, які виготовляють продукти харчування мають найбільшу потребу в ефективному використанні ресурсів підприємства, адже населення планети постійно стрімко зростає, а можливості виробляти якісні продукти харчування навпаки зменшуються. Тому дослідження даної проблеми має величезне значення не лише для підприємств харчової промисловості, а й для людства в цілому.

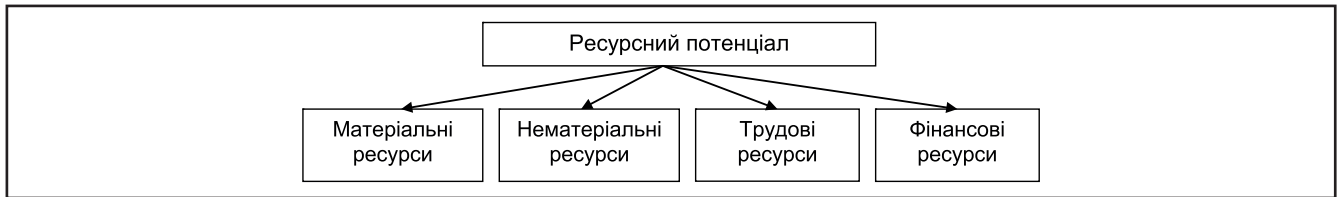
Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз літературних джерел свідчить, що ефективність використання ресурсного потенціалу являє собою комплексне відображення кінцевих результатів діяльності підприємства, а ефектив-

ністю вважають досягнення господарської мети за найменших витрат і найвищої якості виробництва суспільного блага.

Метою статті є розгляд можливих шляхів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства за рахунок зменшення матеріальних і фінансових витрат, мотивації працюючого персоналу й збільшення можливостей із застосуванням нематеріальних активів.

Виклад основного матеріалу. Ефективність використання ресурсного потенціалу значною мірою впливає на отримання максимального прибутку з використанням мінімальної кількості витрат на підприємстві. Існує прямий зв'язок між кількістю використаних ресурсів та кількістю отриманих товарів та послуг, які б задовольнили попит населення, як із якісної, так і з кількісної сторони.

Ресурсний потенціал підприємства включає таку сукупність ресурсів, представлені на рисунку.



Складові ресурсного потенціалу підприємства

Корисний результат діяльності підприємства визначають показниками ефективності використання ресурсів:

а) прямиий показник:

$$\text{Економічна ефективність} = \frac{\text{Ефект(результат)}}{\text{Витрати}}$$

характеризує величину отриманого ефекту з одиниці витрат (фондовіддача, матеріаловіддача, ресурсовіддача та ін.);

б) обернений показник

$$\text{Економічна ефективність} = \frac{\text{Витрати}}{\text{Ефект(результат)}}$$

характеризує величину витрат, необхідних для отримання одиниці економічного ефекту (фондомісткість, матеріальмісткість, ресурсомісткість та ін.) [5].

в) рентабельність – визначається по кожному виду ресурсів окремо або по підприємству в цілому.

1. Напрями підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства

Матеріальні ресурси відіграють важливу роль в усіх підприємствах та зазвичай становлять найбільшу частку активів у компаніях, які займаються виробництвом продукції.

До матеріальних ресурсів на підприємстві відносять запаси предметів праці, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб. Їх оптимальне використання та трансформація в конкурентоспроможну продукцію забезпечує стійкий розвиток підприємства та його рентабельну діяльність.

Основні класифікаційні ознаки матеріальних ресурсів:

– беруть участь у процесі господарської діяльності протягом одного виробничого циклу та повністю змінюють свою форму;

– повністю переносять свою вартість на витрати підприємства протягом одного виробничого циклу.

Ефективність використання матеріальних ресурсів базується на принципі мінімального залучення сировини, тобто чим менше в процесі виробництва витратиться матеріальних ресурсів для виготовлення одиниці продукції, тим це краще й ефективніше для підприємства.

Для підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства доцільно, по-перше, зменшити обсяги питомих витрат матеріалів на одиницю продукції, адже це призведе до економії сировини загалом по підприємству. Звісно, якщо це не впливатиме негативно на якість продукції.

Особливу увагу потрібно звернути на більш поглиблену переробку сировини, а якщо це можливо, то взагалі налагодити безвідходне виробництво. Наприклад продати вторинну сировину підприємствам, яким вона необхідна або використовувати відходи для удобрення землі чи створення біогазу. За приклад в Україні можна взяти такі компанії, як Ukrlandfarming чи ПАТ «Миронівський Хлібопродукт» із вер-

тикально інтегрованою структурою, їхні біогазові станції працюють на тваринному посліді.

Налагодити виробничу лінію таким чином, щоб уникнути браку продукції, а також стимулювати персонал до дбайливого ставлення до ресурсів.

2. Напрями підвищення ефективності використання нематеріальних ресурсів підприємства

З другої половини ХХ століття нематеріальні ресурси стали займати одну з найважливіших часток ресурсів підприємства загалом. Технології виробництва кардинально змінилися. Участь людини у виробничому процесі поступово витісняється автоматизованими процесами, які виконують запрограмовані машини. Основна складова частина нематеріальних ресурсів – це інформація. Володіння нею у потрібний час та ефективне використання в сучасному світі являє собою чи не найголовніший ресурс підприємства.

Нематеріальні активи являють собою інтереси, що містяться в нематеріальних об'єктах (навичках менеджменту та маркетингу, кредитний рейтинг, гудволі та різноманітних юридичних правах або інструментах (товарних знаках, авторських правах, франшизах, патентах, контрактах) [2].

Нематеріальні ресурси займають значущу частину потенціалу підприємства і здатні протягом тривалого періоду часу забезпечувати економічну користь. Завдяки підвищенню ефективності їх використання збільшується конкурентоспроможність підприємства, зростає ринкова вартість та інвестиційна привабливість.

Одним із напрямів збільшення капіталізації підприємства за рахунок нематеріальних активів є реєстрація підприємства та оцінка майна. Адже це призводить до зростання вартості компанії, а отже, збільшує кредитоспроможність та приваблює інвесторів.

За рахунок ліцензування і налагодження франчайзингу підприємство може отримувати платежі від дочірніх компаній, які користуються їх торговою маркою чи іншими нематеріальними активами.

Щоб не потрапити у незручне становище в період процвітання компанії і загалом, потрібно перестраховатися шляхом реєстрації нематеріальних активів для того, щоб інші компанії не змогли пред'явити претензії за незаконне використання об'єктів.

Використовуючи можливості законодавства, за рахунок амортизації і обліку нематеріальних активів, можливо оптимізувати оподаткування та зменшити розміри податків.

3. Напрями підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства

Трудові ресурси – це всі працюючі на підприємстві співробітники, які вкладають свою працю, фізичні та розумові здібності, знання, практичні навички у виробничо-фінансову діяльність для забезпечення ефективної діяльності підприємства [4].

Методи підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства

Методи	Характеристика
Умови праці	Забезпечення працівників необхідними засобами праці і створення умов для потреб людини під час перерв
Матеріальне стимулювання	Стимулювання праці за рахунок грошових винагород, подарунків, путівок, сертифікатів
Стимулювання працівників до досягнення певних показників ефективності	Проводити наради для наочного розгляду (за допомогою презентацій, графіків і т.п.) ситуації на підприємстві і бажаного результату не тільки членам управління компанією, а й працюючим у відділах
Забезпечення кар'єрного росту	Забезпечити можливість амбіційним працівникам компанії підійматися кар'єрними сходами та бути прикладом для нових працюючих
Підвищення кваліфікації працівників	Надати змогу підвищувати кваліфікаційний рівень працівникам шляхом проведення тренінгів, майстер-класів і т.п.
Оптимізація управління	Передача вказівок усім працівникам по ієрархії
Поставлення конкретної мети	Надавати чітко поставлені завдання для досягнення спільної мети
Участь всього персоналу в процесі	Давати можливість висловити свою думку та пропонувати ідеї усім працюючим на підприємстві
Створення дружньої атмосфери в колективі	Проводити спільні заходи, корпоративи, тематичні вечори і т.п.

Авторська розробка.

За характером виконуваних функцій трудові ресурси підприємства поділяються на: керівників, спеціалістів, службовців, робітників.

За принципом участі у виробничій діяльності персонал на:

- промислово-виробничий (ПВП), який займається виробництвом та його обслуговуванням;
- непромисловий – працівники житлово-комунального господарства, лікувально-санітарних, дитячих закладів підприємства [1].

Досягти високої продуктивності праці в цілому на підприємстві, в бригаді чи на кожному робочому місці – означає насамперед скоротити, а в ідеальному випадку ліквідувати втрати робочого часу, виявити та реалізувати його резерви, раціонально використовувати робочий час у виробничих процесах за рахунок розробки прогресивних технологій [4].

Для підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства можна використовувати методи, які наведені у таблиці.

Трудові ресурси відіграють найважливішу роль на підприємстві. За рахунок стимулювання їхньої ефективності можливо досягти найбільших результатів.

4. Напрями підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства

Фінансові ресурси підприємства – це кошти, що перебувають в розпорядженні підприємств і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань [6].

Фінансові ресурси підприємств формуються за рахунок внутрішніх (статутний капітал, амортизаційні відрахування, валовий дохід і прибуток) і зовнішніх (отримані кредити; пайові й інші внески; кошти, мобілізовані на фінансовому ринку) джерел [6].

Ефективність використання фінансових ресурсів оцінюють за розрахунком коефіцієнта фінансування або заборгованості, фінансової стійкості, коефіцієнта автономії (незалежності), коефіцієнта фінансової залежності, коефіцієнта маневреності власних коштів, коефіцієнта співвідношення власних та залучених коштів і коефіцієнту фінансового левериджу [3].

Перспективним напрямом удосконалення процесу формування фінансових ресурсів та їх стабільного залучення для роз-

витку підприємства є розвиток ринку цінних паперів, статистики про його функціонування, чіткі правила роботи на ньому. Відсутність інвестиційної безпеки та прозорості роботи на фондовому ринку його учасників унеможливує залучення міжнародних фінансових потоків для забезпечення підприємства необхідними коштами, які можна спрямувати на його розвиток.

Для забезпечення більшої ефективності використання фінансових ресурсів потрібно в першу чергу створити цілісну систему управління фінансами, яка орієнтуватиметься на функціонування підприємства в цілому. Це дозволить уникнути зайвих витрат та визначити оптимальну потребу фінансових ресурсів на кожен відділ окремо.

Для ефективнішого розвитку підприємства в майбутньому, необхідно вести спеціальну політику залучення фінансових ресурсів з різних джерел, наприклад таких як, інвестиції на державному та міжнародному рівні. Розвивати самофінансування компанії.

Загалом для підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства потрібно проводити аналіз, досліджувати стан і динаміку показників ефективності. Це дасть змогу зрозуміти, в якому стані підприємство знаходиться, та оптимізувати діяльність у цілому.

Висновки

Провівши комплексний аналіз ефективності використання ресурсів та його значення для підприємства, можна стверджувати про необхідність всім суб'єктам господарювання приділяти особливу увагу даному питанню в процесі здійснення своєї діяльності. Особлива необхідність ефективного використання ресурсів виникає в періоди економічної кризи та геополітичної нестабільності, яка на даний момент присутня в Україні. Тому всім підприємствам потрібно працювати, беручи до розрахунку високий ступінь впливу негативних зовнішніх факторів, (втрати ринків збуту з політичних причин, гіперінфляція національної валюти, повна відсутність підтримки та захист держави національного виробника, збільшення податкового навантаження).

Ефективне використання наявних ресурсів підприємства та їх нарощування на підприємстві є запорукою його розви-

тку та процвітання. Цю взаємозалежність чітко дають зрозуміти показники ефективності діяльності, такі як рентабельність підприємства, прибутковість, фінансова стійкість та ліквідність.

На даному етапі розвитку економіки харчові підприємства України поступово нарощують свою конкурентоспроможність завдяки ефективному використанню своїх ресурсів, що дає їм змогу бути прибутковими та виходити на міжнародні ринки і завойовувати на них свою частку.

Список використаних джерел

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.

2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.

3. Міокова, Г. І. Управління залученням запозичень суб'єктами господарювання // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. — Кіровоград: КНТУ, 2009. — 296 с.

4. Петрович Й. М., Прокопишин–Рашкевич Л. М. Економіка і фінанси підприємства: підручник— Львів: Магнолія 2014. — 406 с.

5. Протопова В. О., Полонський О. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. для студ. вищ. закл. освіти. — К.: ЦУЛ, 2002. — 220 с.

6. Шило В. П., Ільїна С. Б., Доровська С. С., Барабанова В. В. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання): Теоретико–практичний посібник. — Київ: Професіонал, 2006. — 288 с.

I.K. ЧУКАЄВА,

д.е.н., г.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Можливі шляхи розвитку українського нафтового сервісу

У статті розглянуто можливості розвитку нафтосервісних компаній в Україні. Визначено основні переваги і слабкі сторони різних груп компаній сервісного сектору. Проаналізовано ризики щодо результатів діяльності іноземних сервісних компаній та бар'єри входу на ринок нафтосервісних послуг.

Ключові слова: нафтосервісні компанії, закордонний досвід, ризики та переваги, бар'єри входу, шляхи розвитку.

I.K. ЧУКАЄВА,

д.э.н., г.н.с., Інститут економіки и прогнозирования НАН Украины

Возможные пути развития украинского нефтяного сервиса

В статье рассмотрены возможности развития нефтесервисных компаний в Украине. Определены основные преимущества и слабые стороны разных групп компаний сервисного сектора. Проанализированы риски результатов деятельности иностранных сервисных компаний и барьеры входа на рынок нефтесервисных услуг.

Ключевые слова: нефтесервисные компании, зарубежный опыт, риски и преимущества, барьеры входа, пути развития.

I. CHUKAIEVA,

PhD, g.n.s., Institute of economics and forecasting National Academy of Sciences of Ukraine

Possible ways of ukrainian oil service

The article discusses the possibility of the development of oil service companies in the Ukraine. The main strengths and weaknesses of the different groups of service sector companies. Risks analyzed the performance of foreign service companies, and barriers to entry into the market of oilfield services.

Keywords: service companies, foreign experience, risks and benefits, barriers to entry, the path of development.

Постановка проблеми. На даний час перед сервісним ринком України стоїть дуже складне завдання – підвищення технологічного рівня за рахунок використання послуг іноземних підрядників одночасно з підтримкою і розвитком вітчизняного науково–технічного потенціалу.

Світовий досвід свідчить про різні сценарії розвитку такої ситуації. Так, досвід Великобританії 70–80-х років минулого століття показує, що відсутність впливу на ці процеси з боку держави дуже швидко призвела до безумовного домінування американських сервісних компаній і відтискування вітчизняних компаній на периферію сервісного сектору, а саме в його ненаукоємні і невисокотехнологічні сегменти.

Разом із тим увага з боку держави в Норвегії (де були визначені умови використання норвезьких підрядників, які з часом перестали діяти) привела до того, що норвезький сектор став конкурентоспроможним по відношенню до західних компаній.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам розвитку нафтового сервісу присвячені праці таких вчених, як Т. Гилязова, Д. Лютягина, І. Тюленева, А. Чеснокова, та інших [1–4].

Що стосується дослідження сучасного стану нафтосервісу та визначення можливих шляхів розвитку нафтосервісних компаній в Україні, то ці питання досліджені недостатньо.

Метою статті є аналіз основних тенденцій розвитку нафтосервісу та визначення можливих шляхів розвитку нафтосервісних компаній в Україні з урахуванням світового досвіду.

Виклад основного матеріалу. Всі компанії, що працюють на ринку нафтосервісних послуг, можна розділити на декілька груп:

- власні підрозділи у складі ВІНК;
- великі міжнародні компанії – Schlumberger, Baker Hughes, Weatherford, Halliburton;
- нафтосервісні холдинги («Інтегра», Eurasia Drilling Company, Oil AG);
- дрібні незалежні компанії.

Компанії різних груп працюють у різних цінових категоріях. Незалежні сервісні компанії, як правило, надають більш вузький набір послуг у невеликих обсягах за низькими цінами. Великі вітчизняні компанії можуть надати нафтогазовим

компаніям досить широкий спектр послуг та істотно більший обсяг робіт. У порівнянні з дрібними сервісними компаніями вони працюють у більш високій цінній категорії. Послугам, які надаються іноземними сервісними компаніями, притаманна висока якість, кваліфікація, що відповідним чином виражається в подорожчанні їхньої вартості.

При проведенні складних робіт висока вартість послуг є далеко не ключовим фактором при виборі сервісної компанії, тому що часто порятунок виснаженого нафтового пласта можливий тільки при допомозі ультрасучасних технологій.

Основні переваги і слабкі сторони різних груп компаній сервісного сектору характеризує табл. 1.

Розглянемо можливі шляхи розвитку нафтосервісу в Україні.

На користь нерезидентів грає наявність сучасних технологій, можливість вкладати солідні кошти в R&D, доступ до дешевих кредитних ресурсів на Заході. Однак у такого сценарію є відразу кілька великих ризиків.

Міжнародні сервісні компанії позиціонують себе як носії високотехнологічних послуг. Високі технології багато в чому спрямовані на підвищення якості послуг і скорочення витрат нафтових компаній, збільшення їхньої ресурсної бази (наприклад, за рахунок проведення геологорозвідки, застосування методів підвищення нафтовіддачі). Однак високоякісні

послуги поряд із підвищеною наукоємністю робіт визначають і високий рівень цін.

Крім того, збільшення частки іноземного сервісу забезпечується і за рахунок покупки місцевих компаній.

Новою тенденцією стає створення іноземними сервісними компаніями виробничих потужностей на території країни, в якій вони розташовуються.

Присутність на вітчизняному ринку зарубіжних сервісних компаній у цілому відповідає інтересам нафтовидобувних структур. Але є ряд ризиків щодо результатів діяльності міжнародних сервісних компаній на ринку (табл. 2).

Великі зарубіжні корпорації мають можливість розширювати свою присутність, перш за все у високотехнологічному сегменті сервісного ринку і, відповідно, впливати в цілому на функціонування і розвиток нафтової промисловості України.

Слід визнати, що кордони вітчизняних і зарубіжних компаній багато в чому розмиті: іноземні компанії володіють акціями вітчизняного нафтосервісу. Наприклад, вітчизняні сервісні і видобувні компанії: «Куб–Газ», ПГНК, Shelton–Petroleum, «Бурова техніка» та «Укрнафтагазсервіс».

Тому слід робити акцент на рівні локалізованих у країні соціально-економічних ефектів від діяльності тих чи інших компаній. Де компанія платить основні податки? Яку частину персоналу (особливо висококваліфікованого) становлять

Таблиця 1. Основні переваги і слабкі сторони нафтосервісних компаній [5]

Категорія сервісних компаній	Частка ринку / перспектива	Основні проблеми і слабкі сторони	Переваги
Сервісні компанії в рамках ВІНК	40% / скорочення	Чи не краще співвідношення ціни і якості послуг; можлива їх продаж	Підтримка з боку материнських компаній; відносна стабільність замовлень; можливості виходу на «зовнішній» ринок
Великі незалежні вітчизняні компанії	25% / зростання	У цілому нестійкі позиції на високотехнологічній частині ринку	Відносно висока конкурентоспроможність; середній рівень цін; прийнятне співвідношення ціни і якості
Середні і малі компанії	10% / стабілізація	Об'єкти для поглинання; часто слабка технічна база і невисока якість послуг	Швидка відповідь на запити ринку; підряди у великих сервісних компаній; гарне знання місцевого ринку
Іноземні компанії	25% / стабілізація	Високі ціни на послуги; протекціонізм з боку держави	Висока якість; сильні позиції в високотехнологічному наукомісткому сервісі

Таблиця 2. Ризики щодо результатів діяльності іноземних сервісних компаній [6]

Ризики	Позиція іноземних сервісних компаній	Сучасна ситуація
Іноземні компанії захоплюють нафтосервіс	Досі немає точної оцінки обсягу всього ринку. Максимальна оцінка частки іноземних компаній становить близько 30%	Частка іноземних компаній на сервісному ринку зростає, причому особливо помітно в високотехнологічному сегменті
Скупка вітчизняних компаній іноземними	Частка на ринку не є пріоритетом. Головний критерій успішності бізнесу – якість обслуговування замовників	Має місце тенденція збільшення частки зарубіжних інвесторів у капіталі вітчизняного нафтосервісу
Доступ до закритої інформації про надра	Компанії працюють з тією інформацією, яку отримують самі або надають замовники	На основі обробки отриманої інформації сервісні компанії володіють детальною інформацією про ділянки надр
Іноземні компанії «відбирають» замовлення у більш слабких вітчизняних компаній	На тендерах значну частку його учасників і переможців складають вітчизняні сервісні компанії	Конкуренція, витіснення з ринку низькотехнологічних гравців сприяє зростанню ефективності сервісу і нафтовидобутку
Іноземні компанії приходять зі своїм обладнанням, через що формується технологічна залежність	Всі матеріали і обладнання для виконання робіт, які можна купити в Україні, покупаються у вітчизняних компаній. Іноземні компанії будують в Україні кілька заводів	Передача технологій вітчизняним компаніям відбувається в рідкісних випадках
«Витік мозгів» в іноземні сервісні компанії	Іноземні компанії мають в Україні навчальні, наукові і технологічні центри, укладають контракти з НДІ і вузами	Відбувається розвиток людського капіталу

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вітчизняні фахівці? Чи розвиває компанія науково-дослідну, навчальну та виробничу базу в країні? Чи відбувається трансфер технологій? Якою мірою залучаються вітчизняні підрядники, постачальники та суміжники? Чи використовуються технології, які мінімізують негативний вплив на екологію в місцях видобутку? Ймовірно, відповіді на ці питання навіть важливіші, ніж «порт приписки» тієї чи іншої компанії.

Розглянемо можливості розвитку на ринку малих і середніх сервісних компаній. Одні з них з'явилися в результаті реструктуризації ВІНК, інші існували і раніше, а деякі були створені заново.

Для малих і середніх незалежних сервісних компаній бар'єри входу на капіталомісткі і високотехнологічні сегменти ринку є дуже високими, оскільки потрібні значні інвестиції в обладнання і кваліфікований персонал (табл. 3).

Ставлення до малих і середніх компаній далеко неоднозначне. Для отримання замовлень їм часто доводиться вдаватися до демпінгу, але низькі ціни на їхні послуги створюють перешкоди для технічного переозброєння, розробки і купівлі нових технологій. Тим часом однією з основних тенденцій у сфері нафтосервісу є конкуренція навіть не стільки цін, скільки технологій (у тому числі таких, які дозволяють виконувати роботи з більш високою якістю).

З позицій великих сервісних компаній роботу на ринку істотно ускладнюють дрібні некомпетентні компанії, які навіть заважають нормальній роботі. Часто у них немає власних реальних потужностей. При цьому собівартість їхніх послуг дуже низька. У таких компаній мало перспектив для розвитку: навіть при наявності замовлень сьогодні у відсутності необхідних ресурсів на оновлення і нові технології велика ймовірність того, що вже в короткостроковій перспективі ці компанії зникнуть з ринку. Мала компанія, яка використовує відносно невеликий набір простих технологій, швидше за все буде поглинена більш великими гравцями.

Однак шар малих і середніх компаній нафтосервісу є необхідним для ефективного функціонування ринку (наприклад, для виконання підрядних робіт для більших гравців). Невеликі компанії зазвичай більш гнучкі і швидше можуть реалізовувати нові ідеї, що відповідають потребам ринку. Стабільність функціонування малої сервісної компанії може забезпечити здатність виконувати одну-дві унікальні, в тому числі високотехнологічні операції.

Ще один варіант – зробити ставку на розвиток власних сервісних підрозділів ВІНК. Однак і тут є проблеми. Зараз багато ВІНК мають проблеми з обслуговуванням свого боргу, а також стикаються зі зростанням податкового навантаження. Відбувається скорочення їхніх інвестицій у нові проекти. Так що саме зараз, коли потрібно вкладати гроші в розвиток сервісів, вони можуть мати проблеми з потрібною фінан-

совою базою. Отже, стрімкий розвиток власного сервісного бізнесу буде під питанням. Крім того, повернення сервісного бізнесу до складу ВІНК може призвести до зниження гнучкості останнього, а також зростання витрат на сервісні підрозділи.

Зарубіжний досвід показує, що у нафтовій галузі відбувається процес виведення зі структури ВІНК сервісних підрозділів, не пов'язаних безпосередньо з нафтовидобутком. Основні причини виділення сервісних підрозділів зі складу ВІНК пов'язані з наступним:

- конкуренція на сервісному ринку сприяє зростанню якості послуг, що надаються, зниженню вартості даних робіт;
- підвищення прозорості нафтогазових компаній (насамперед для інвесторів) веде до зростання їх капіталізації;
- відбувається ефективний розподіл відповідальності, ризику і вигод між видобувною компанією і підрядниками;
- якісне управління нафтосервісом вимагає великого досвіду, знань і зусиль, відволікаючи нафтові компанії від основної діяльності.

При цьому сервісні підприємства у структурі ВІНК можуть отримувати переваги від материнських компаній. Цей дисбаланс призводить до зниження рентабельності сервісу, можливості незалежних компаній інвестувати в розвиток і модернізацію і, як наслідок, до його відставання від зарубіжних конкурентів в технологічному розвитку.

Четвертий варіант – створити державну сервісну компанію. В учасників ринку немає однозначної думки про те, чи зможе створення держкорпорації змінити ситуацію на ринку. Фахівці вважають, що нафтосервісний держхолдинг необхідно розглядати як механізм відпрацювання ефективної взаємодії між надкористувачами і нафтосервісними організаціями, зокрема в галузі узгодження умов фінансування і виконання сервісних договорів.

Існує протилежна думка, що держава навряд чи здатна стати дбайливим інвестором, буде витрачено великий обсяг грошей на викуп активів, а до розвитку сервісного бізнесу руки можуть і не дійти.

В одному нафтосервісники одностайні: головна загроза втрати технологічного суверенітету країни в нафтовому комплексі полягає в повній відсутності державної політики в даній сфері, що в свою чергу призводить до порушення балансу інтересів держави, надкористувача і сервісної компанії. Галузі потрібні єдині правила гри.

Нарешті, п'ятий шлях – ставка на прискорений розвиток власного незалежного сервісного бізнесу. Плюси зрозумілі. Вітчизняний сервісний бізнес забезпечить певний рівень конкуренції в галузі, яка буде стимулювати зниження цін і підвищення якості сервісних послуг. Однак і тут є свої підводні камені. Реалізація такого підходу потребує великого

Таблиця 3. Бар'єри входу на ринок нафтосервісних послуг [7]

Бар'єр входу	Характеристика
Потреба в капіталі	Для вступу на ринок необхідні великі початкові вкладення в НДДКР, виробництво, отримання ліцензії та інше
Диференціація	У даній галузі існує диференціація пропонованих послуг, тому нові учасники таких ринків повинні витратити непропорційно великі кошти на рекламу і стимулювання збуту, спробувати зайняти особливу нішу на ринку або спробувати конкурувати за рахунок зниження цін, що робить вхід на ринок скрутним
Урядові та законодавчі	Патенти, отримання ліцензії

фінансування. Сервісні компанії в більшості своїй не мають потрібних коштів на розвиток. Зараз вони швидше виживають, ніж розвиваються. Вони стикаються з диктатом ВІНК, з проблемами доступу до кредитних ресурсів. У такій ситуації вони не здатні профінансувати розробку нових технологій, які необхідні для вирішення проривних питань.

Висновки

Аналіз закордонного досвіду дозволив виявити основні тенденції розвитку нафтосервісного ринку. Найбільш значущою тенденцією є активне виділення великими нафтовидобувними компаніями власних сервісних підрозділів у незалежні структури, що веде до активного розширення ринку. Самостійність сервісних активів несе такі ризики для нафтовидобувної компанії: погіршення умов праці співробітників нафтосервісного підприємства і, як наслідок, погіршення якості послуг, що надаються; перехід сервісного підприємства на надання іншого, більш рентабельного, виду послуг. Кадрові та соціальні наслідки продажу сервісних підрозділів виглядають недооціненими, особливо під час рецесії економіки.

Таким чином, для розвитку нафтосервісних компаній на Україні краще застосовувати змішану стратегію. Не потрібно свідомо видавлювати західні компанії з країни, однак стратегічно робити на них ставку недоцільно і навіть небезпечно. Потрібно підтримувати незалежні сервісні компанії. Також потрібно забезпечити доступ приватних сервісних компаній до дешевих кредитних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Гилязов Т.Ф. Нефтесервис как перспективное направление развития инновационной экономики в России / Т.Ф. Гилязов // Электронное научное издание «Труды МГТА: электронный журнал». – 2009. – Вып. 12, [Электрон. ресурс] <http://www.e-magazine.mel.ru/vipusk12.htm>
2. Лютягин Д. Сервисный рынок как новый нефтяной Клондайк / Д.Лютягин // «Нефтегазовая вертикаль». – 2007. – №2. [Электрон. ресурс] http://www.twirpx.com/files/oil/periodic/neftegazovaya_vertikal/
3. Тюленев И.В. Основные проблемы российского нефтегазового сервиса / И.В. Тюленев // Сб. научных статей «Мировая экономика в XXI веке: состояние, проблемы, перспективы». – М.: Научная книга. – 2009. – Ч. I. – С. 338–345.
4. Чесноков А. Что ждет сервисные компании в нефтегазовой отрасли России? / А. Чесноков // «Нефть и Газ Евразия». – 2008. – №10. [Электрон. ресурс] <http://www.oilandgaseurasia.com>
5. Пыжьянова В., Санникова К. / В Пыжьянова, К.Санникова // Нет сервиса, не будет и нефти. – Эксперт Урал. – №24 (515) / 18 июня 2012. [Электрон. ресурс] <http://expert.ru/ural/2012/24/net-servisane-budet-i-nefti/>
6. Токарев А.Н. Нефтесервис как основа инновационного развития нефтяной промышленности / А.Н. Токарев // Инновации и образование, №4, 2014. [Электрон. ресурс] http://journal.safbd.ru/.../articles/safbd-2014-4_91-99
7. Буренина И. В. Проблемы рынка нефтесервисных услуг / И.В. Буренина // Интернет-журнал «Науковедение» Вып. 6, ноябрь–декабрь 2013 [Электрон. ресурс] <http://publ.naukovedenie.ru>

Т.О. БИЛЯК,

ст. викладач, Житомирський Державний технологічний університет

Проблеми фінансового забезпечення екологічної безпеки в Україні

Досліджено основні джерела формування фінансових ресурсів на охорону навколишнього природного середовища та стан їх використання. Зроблено аналіз обсягу і структури природоохоронних витрат. Сформульовано пропозиції щодо поліпшення фінансового забезпечення охорони природи шляхом збільшення обсягів фінансування, вдосконалення їх структури, системи формування та використання.

Ключові слова: екологічна політика, економічний механізм, екологічна безпека, екологічні ризики, фінансові ресурси, інвестиційні ресурси, капітальні інвестиції, поточні витрати, екологічні платежі.

Т.А. БИЛЯК,

ст.преподаватель, Житомирский Государственный технологический университет

Исследованы основные источники формирования финансовых ресурсов на охрану окружающей природной сферы и состояния их использований. Проанализированы объем и структура природоохранных расходов. Сформулированы предложения по улучшения финансового обеспечения охраны природы путём увеличения объёмов финансирования, совершенствования их структуры, системы формирования и использования.

Ключевые слова: экологическая политика, экономический механизм, экологическая безопасность, экологические риски, финансовые ресурсы, инвестиционные ресурсы, капитальные инвестиции, текущие затраты, экологические платежи.

T. BILIAK,

senior teacher, Zhytomyr State Technological University

The paper investigates basic sources of forming of financial resources on environmental protection and their use. The analysis of volume and structure of environmental protection charges is done. Suggestions at the improvement of the financial securing of environmental protection by the increase of volumes of financing, perfection of their structure and the system of forming and use are formulated.

Keywords: market, medical insurance, regional politics, voluntarily medical insurance, obligatory medical insurance.

Постановка проблеми. Відповідно до Закону України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», серед інструментів реалізації національної екологічної політики важлива роль

належить стабільному фінансуванню природоохоронної діяльності [6].

Аналіз наукових публікацій і практик свідчать про те, що на сьогодні залишається неформованою чітка система фі-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нансування природоохоронних заходів і економічний механізм використання цільових коштів.

Тому залишається актуальним дослідження тенденцій акумуляції та використання фінансових ресурсів в сфері природокористування з урахуванням трансформаційних процесів в економіці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема фінансування природоохоронних заходів з попередження і ліквідації забруднень, забезпечення екологічної безпеки, а також заходів, пов'язаних з виробництвом та підтриманням природних ресурсів у належному стані, широко висвітлюється в науковій та навчальній літературі. Дослідженню окремих її аспектів присвячені роботи таких вчених як Векліч О., Думнов А., Заєць Р., Міщенко В., Рассаднікова С., Хвесик М., Синякевич І., Хумарова Н., та ін.

Аналізуючи динаміку обсягів фінансових ресурсів, вчені підкреслюють їх крайню обмеженість до накопичених в сфері природокористування проблем по відношенню до розмірів економічних збитків, обумовлених несприятливими екологічними факторами [2,7]. Особливостями сучасного етапу розвитку є деградація природно-ресурсного потенціалу, зниження рівня біорізноманіття та підвищення екологічних ризиків і небезпеки в країні [9,13].

Про недостатність обсягів коштів використаних на природоохоронні заходи свідчить і досить низька, порівняно з розвинутими країнами, їх частка у ВВП. За різними оцінками цей показник становить 0,25 – 0,3% проти 2 – 5% в таких країнах як Японія, США. Для сталого розвитку економіки України обсяг необхідних інвестицій в природокористування повинен становити не менше 3 – 3,5% ВВП [9,10]. У ряді публікацій обґрунтовуються шляхи збільшення інвестиційних ресурсів для природоохоронної сфери [9,10].

Поряд з цим, існує проблема використання виділених фінансових ресурсів як з точки зору освоєння їх у повному обсязі, так і з позицій ефективності. Багато досліджень підкреслюють вкрай низьку дієвість механізму фінансування екологічних програм і природоохоронних заходів, несформованість порядку виділення фінансових коштів з бюджетів місцевого значення по розділу «Охорона навколишнього середовища» [2,8].

Сучасні трансформаційні процеси, що відбуваються в екологічній діяльності країни, впливають на характер виробничої діяльності екологічних суб'єктів, в тому числі і на діяльність в сфері охорони навколишнього природного середовища.

Превалювання в структурі вітчизняної економіки ресурсомістких і енергоємних виробництв, високий рівень основних

фондів і обмеженість в інвестиційних ресурсах збільшують її відставання від світових лідерів технологічного розвитку і посилюють деструктивну ситуацію в ресурсно-екологічній сфері [14]. Все це набуває особливої гостроти в контексті переорієнтації економіки на принципи стійкого збалансованого розвитку, необхідність конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників з урахуванням екологічного чинника. Тому багато аспектів природоохоронної діяльності, зокрема, її фінансового забезпечення, вимагають поглибленого дослідження, виявлення нових тенденцій із врахуванням їх при прийнятті управлінських рішень.

Метою статті є обґрунтування шляхом вдосконалення фінансового механізму природоохоронної діяльності в умовах трансформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Найважливішою передумовою збереження параметрів навколишнього природного середовища та забезпечення екологічної безпеки є вирішення проблем фінансування природоохоронної сфери, зокрема, формування обсягів і структури фінансових ресурсів, ефективного їх використання.

Вивчення наукових публікацій та аналіз статистичної інформації показує, що в Україні щорічно витрачаються значні кошти на здійснення природоохоронних заходів (табл. 1).

З таблиці 1 видно, що в 2014 році капітальні інвестиції і поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів становили 21925,6 млн.грн., проти 9691,0 млн.грн. в 2007 році, разом з тим в періоді, що аналізується має місце нестійкість темпів зміни природоохоронних витрат: якщо в 2008 році в порівнянні з 2007 роком їх обсяг збільшився на 25,6% то, в 2009 році в порівнянні з 2008 роком він зменшиться на 9,1%, що очевидно обумовлено наслідками еколого-економічної кризи.

У 2010–2011 роках спостерігається нарощування темпів приросту обсягів капітальних інвестицій та поточних витрат. У зазначені роки ці показники відповідно склали 18,6 і 40,8 відсотка. У 2012 році в порівнянні з 2011 роком обсяг коштів на природоохоронні цілі збільшився (9,9%) в менших розмірах ніж в попередні роки. Незважаючи на зазначені позитивні моменти в системі акумуляції і невикористання коштів на природоохоронні цілі формуються негативні тенденції, в яких фахівці передбачають деградацію фінансування екологічної сфери. Серед таких ознак, зокрема, вирізняються регресивну динаміку частки витрат державного бюджету на природоохоронні цілі в доходах бюджету і част-

Таблиця 1. Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Капітальні інвестиції та поточні витрати млн.грн.	9691,0	12176,0	11073,5	13128,0	18490,7	20514,7	20377,8	21925,6
в тому числі:								
Капітальні інвестиції з них	3080,7	3731,4	3040,07	2761,5	6451,0	6589,3	6038,8	7959,9
капітальний ремонт засобів природо-охоронного призначення	517,0	809,4	554,2	498,0	843,6	635,0	662,1	640,8
Поточні витрати	6610,3	8444,6	8032,8	10366,6	12039,7	13924,7	14399,0	3965,7
Індекси витрат на охорону навколишнього природного середовища, відсотків до попереднього року	131,6	125,6	90,9	118,6	140,8	110,9	99,3	–

ку природоохоронних платежів (зборів) в доходах зведеного бюджету. До цього необхідно додати збільшення обсягів нецільового використання коштів спеціального фонду державного бюджету і регулярність недовикористання фінансових ресурсів, передбачених ресурсів [7,8].

Про відсутність прогресивної динаміки зростання бюджетного фінансування природоохоронної діяльності свідчать дані про частки витрат на ці цілі бюджетів реальних рівнів. Так за період 2005–2011 р.р. в видатках зведеного бюджету цей показник не перевищує 1%, у видатках державного і місцевих бюджетів він відповідно становив 1,4 і 0,38 – 0,56%.

Аналіз джерел фінансування капітальних інвестицій свідчить про те, що кошти державного та місцевих бюджетів становлять трохи більше п'ятої частини (21,5%) загальних витрат (табл.2).

Основна частка витрат на природоохоронні цілі покривається за рахунок власних коштів підприємств, організацій (78,5%). При цьому слід підкреслити, що як в цілому в Україні, так і в більшості розглянутих областей частка коштів, що виділяються з державного бюджету, нижче частки коштів місцевих бюджетів (згідно даних таблиці 2 вказані розбіжності досить значні). Таким чином, можна зробити висновок про вкрай недостатній рівень бюджетного фінансування природоохоронних витрат, особливо, коли мова йде про капітальні інвестиції.

У контексті аналізу структури витрат на природоохоронні цілі слід звернути увагу на недостатню питому вагу капітальних інвестицій в природоохоронних витратах. У використаному періоді цей показник становив 21,0 – 34,9 відсотка, при цьому спостерігалася його нестабільність: в окремі роки показник дещо зростав, а в інші – знижувався.

Така ситуація не може бути виправдана, оскільки підприємства основних видів екологічної діяльності характеризуються високим ступенем зносу (60%) основних засобів виробництва. У зв'язку з цим пріоритетними напрямками капітальних інвестицій має бути будівництво нових, реконструкція та технічне переоснащення діючих підприємств та об'єктів, а також придбання обладнань природоохоронного призначення тривалого використання. Ситуація певною мірою пов'язана з більш загальною проблемою – недостатнім фінансовим забезпеченням інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств [15].

Про недостатність уваги до заходів, які здатні кардинально послабити негативний вплив виробництва на навколишнє природне середовище свідчить і структура капітальних інвес-

тицій. Так у 2009 році із загальної суми коштів лише 32,3% було використано на впровадження інтегрованих технологій.

Стійкість негативної ситуації, що склалася, в структурі капітальних інвестицій підтверджує і те, що в групі проаналізованих областей, на частку яких припадає 82,3% викидів забруднюючих речовин, на впровадження інтегрованих технологій використовувалося лише 29,7% загального обсягу капітальних інвестицій. При цьому слід підкреслити суттєві раціональні відмінності зазначених показників. Так, якщо в Запорізькій, Харківській та Івано–Франківській областях частка капітальних інвестицій в модернізацію технологій склала від 62,8% до 84% відсотків, що в Донецькій, Дніпропетровській і Луганських областях цей показник відповідно дорівнює 19,4%, 18,3% і 5,5%.

Аналіз показує, що основними напрямками капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища є витрати на охорону атмосферного повітря і клімату, очищення стічних вод підприємства і поводження з відходами. Частка витрат за вказаними напрямками у 2011 році відповідно склала 39,3%, 11,2% і 18,4%. При цьому слід підкреслити, що загальна частка коштів за трьома вказаними напрямками мала тенденцію скорочення. Якщо в 2008 році вона склала 75,7% загального обсягу капітальних інвестицій, то в 2011 році цей показник знизився до 68,9%. Тенденція була обумовлена збільшенням обсягів капітальних інвестицій на заходи екологічної безпеки, частка яких в 2011 році зросла до 19,8% проти 0,2% – в 2008 році. Що стосується поточних витрат, то в їх структурі три зазначені вище напрями склали приблизно 90%. В динаміці їх величина змінилась в незначних межах (+, – 2,4 – 4,7%).

Зазначені риси структури капітальних інвестицій і поточних витрат можна оцінювати як позитивні. Разом з тим, звертає на себе увагу вкрай недостатнє фінансування науково-дослідних робіт природоохоронної спрямованості: в капітальних інвестиціях і в поточних витратах частка коштів на ці цілі, протягом аналізованого періоду, склала від 0,1 до 0,6 відсотка.

В Україні сформувалася досить фундаментальна нормативно-правова база, яка регламентує використання Державного і місцевих бюджетів в якості інструментів екологічної політики, а також формування і використання системи екологічних фондів. Основними актами в даному контексті є: Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», «Земельний Кодекс», відповідні постанови Кабінету Міністрів України та розроблені на їх основі інструктивні документи.

Таблиця 2. Аналіз джерел фінансування капітальних інвестицій

	Фактично витрачено	В тому числі з:		
		державного бюджету	місцевих бюджетів	власних коштів підприємств, організацій, установ
Україна	100,0	9,6	11,9	78,5
Області:				
Дніпропетровська	100,0	1,0	9,8	89,2
Донецька	100,0	0,9	16,4	82,7
Запорізька	100,0	0,3	14,0	85,7
Івано–Франківська	100,0	53,7	9,1	37,2
Київська	100,0	10,8	9,2	80,0
Луганська	100,0	1,2	5,6	93,2
Харківська	100,0	–	8,9	91,1
По групі областей	100,0	5,3	11,5	83,2

Розраховано по [11].

У відповідності з діючими положеннями, одним із джерел фінансування заходів на охорону навколишнього природного середовища, є екологічні платежі (до 2010 року включно – збори за забруднення навколишнього природного середовища). Сума таких платежів, пред'явлених підприємствам і організаціям з року в рік збільшується. За 2008 – 2011 роки вона зростала майже на 87%. У структурі екологічних платежів 73% складають платежі за викиди в атмосферне повітря. Звертають на себе увагу значне збільшення суми пред'явлених санкцій за правопорушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища, у 2011 році цей показник склав 132,8 млн.грн., проти 6,1 млн.грн. в 2008 році.

Аналіз статистичних даних розкриває стійку тенденцію зменшення частки сплаченого екологічного податку в загальній сумі пред'явленого. Якщо в 2008 році недовиконання встановленого завдання екологічних платежів склало 2,2%, то в 2011 році цей показник збільшився до 8,3%. Таку ситуацію можна пояснити як недостатнім рівнем відповідальності господарюючих суб'єктів так і відсутністю у них необхідних коштів.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- вивчення наукових публікацій та аналіз статистичної інформації свідчать про сформовану стійку тенденцію збільшення обсягів коштів, що використовуються на здійснення природоохоронних заходів;

- поряд з необхідністю збільшення обсягів фінансування природоохоронних витрат особливу увагу необхідно приділити обґрунтованому направленому використанню виділених коштів. На даному етапі пріоритетними повинні бути заходи, здатні кардинально змінити технологічний рівень сучасного виробництва; підвищення його екологічності; зростання – неодмінною умовою ефективності екологічних витрат є активізація інноваційної діяльності підприємств. На сьогоднішній день кількість інноваційно активних підприємств у добувній промисловості становить 8,6% в переробній 10,3%. При цьому тільки 18% з них впроваджують маловідходні, ресурсозберігаючі і безвідходні технологічні процеси;

- вирішення фінансових проблем забезпечення екологічної безпеки вимагає посилення нормативного регулювання, формування і використання інвестиційних ресурсів в природокористуванні;

- нерозривний зв'язок і взаємозумовленість екологічної науково-інноваційної та природоохоронної діяльності об'єктивно обумовлює необхідність їх комплексного розвитку з орієнтацією на свідомість і примітки екобезопасним технологій. [5].

Список використаних джерел

1. Біляк Т.О. Екологізація економічної діяльності як передумова забезпечення екологічної безпеки / Т.О. Біляк // Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць Вип.№8 (135). – К., 2012. – С. 41–44
2. Веклич О.О. Характерні ознаки сучасного економічного механізму екологічного регулювання / О.О. Веклич // Продуктивні сили України. – 2007. – №2. – С. 97–106
3. Данилишин Б.М. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку / Б. М. Данилишин, О. О. Веклич // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 13 – 23.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] // <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Заец Р. В. О направленности научно-технической и инновационной политики на решение проблем экоустойчивого развития / Р. В. Заец // Економіст. 2007. – № 9. – С. 26 – 31.
6. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», від 21 грудня 2010 року №2818-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, №26. – 218 с.
7. Міщенко В. С. Фінансування природоохоронної сфери : (чи є критерій достатності?) / В.С. Міщенко // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 46–55
8. Міщенко В.С. Природоресурсні платежі в доходах бюджету. Шляхи вдосконалення / В.С. Міщенко // Фінанси України. – 2007. – №12. – С.27–37.
9. Рассаднікова С.І. Сучасні тренди і проблеми реформування інвестиційного забезпечення природокористування / С.І. Рассаднікова // Економіст. – 2010. №8. – С. 38–41
10. Синякевич І.М. Екологічна політика: стратегія подолання глобальних екологічних загроз / І.М. Синякевич. – Львів, ЗУКЦ, 2011, 332 с.
11. Статистичний збірник. Довкілля України 2009./ За ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 215 с.
12. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України; За ред. О.Г. Осауленка – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 551 с.
13. Хвесик М., Толян В., Шубалій О. Природокористування в умовах ринкової трансформації: тенденції, закономірності та прогнози // Економіст. – 2009. – №9. – С.20–25
14. Хумарова Н.І. Домінанти екологізації інноваційного розвитку / Н.І. Хумарова // Економічні інновації. Випуск 40. Новаторські ідеї та сучасний досвід трансформаційних зрушень в економіці. Одеса. – 2010. – С. 378 – 391.
15. Чемодуров О.М. Проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств / О.М. Чемодуров // Економічна Україна. – 2013. – №1. – С.40–49.

УДК: 336.77

С.В. ВАСИЛЬЧАК,

д.е.н., професор кафедри економіки та економічної безпеки, Львівський державний університет внутрішніх справ

Регіональна політика розвитку ринків медичного страхування

У даній статті здійснено обґрунтування теоретичних засад медичного страхування та практичних рекомендацій щодо підвищення ролі його в забезпеченні соціального захисту громадян. Окреслено тенденції розвитку ринку медичного страхування. Запропоновано розвиток регіональної політики в контексті медичного страхування та покращення охорони здоров'я населення.

Ключові слова: ринок, медичне страхування, регіональна політика, добровільне медичне страхування, обов'язкове медичне страхування.

Региональная политика развития рынков медицинского страхования

В данной статье осуществлено обоснование теоретических принципов медицинского страхования и практических рекомендаций относительно повышения роли его в обеспечении социальной защиты граждан. Очерчены тенденции развития рынка медицинского страхования. Предложено развитие региональной политики в контексте медицинского страхования и улучшения здравоохранения населения.

Ключевые слова: рынок, медицинское страхование, региональная политика, добровольное медицинское страхование, обязательное медицинское страхование

Regional politics of development of markets of medical insurance

In this article the ground of the oretical principles of medical insurance and practical recommendations is carried out inrelation to the increase of role of him in providing of socialdefence of citizens. Progress of market of medical insurancetrends are outlined. Development of regional politics isoffered in the context of medical insurance and improvement of health protection of population.

Keywords: rynek, medycinskie strakhovanie, regional'naya politika, dobrovol'noe medycinskie strakhovanie, obyazatel'noe medycinskie strakhovanie.

Постановка проблеми. Нині в Україні однією з найактуальніших проблем є належне забезпечення населення якісними медичними послугами та підтримка їх на достатньому рівні для покращення здоров'я людей, їх загального та інтелектуального розвитку, ефективного функціонування медичних закладів. Розвиток системи охорони здоров'я є надзвичайно важливим завданням сьогодення. Зниження рівня надання своєчасної та кваліфікованої медичної допомоги, не забезпечення в достатній кількості ліками, загрожує зростанням соціального напруження та виникнення різноманітних соціальних конфліктів як в регіонах, так і в країні. В контексті сформованих проблем важливе значення має медичне страхування та регіональна політика розвитку ринків медичного страхування.

Проблематика функціонування страхових процесів в медицині у нашій країні все ще суттєво не вирішена, зокрема і в регіонах. Таке твердження підкріплено наявністю перешкод подальшого розвитку страхової діяльності в Україні у галузі медицини. Відсутність законодавчої бази, яка б свідчила про проведення державою активної структурної політики на ринку медичних страхових послуг, порівняно невеликий фінансовий потенціал українських страховиків і низький рівень платоспроможності страхувальників, відсутність стимулів податкового характеру для довгострокового страхування життя та низька страхова культура населення стали актуальною проблемою сьогодення, яка потребує негайного вирішення для підвищення ефективності функціонування медичного страхового ринку в Україні та на регіональному рівні.

Метою статті є виявлення особливостей регіональних ринків медичного страхування та розвиток регіональної політики в контексті медичного страхування та покращення охорони здоров'я населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні основні проблеми теорії та практики страхування і його особливості (у т. ч. медичного страхування) за умов ринкової економіки досліджували вчені Т. Артюх, В. Базилевич, К. Воблий, О. Гаманкова, С. Горянська, В. Єрмілов, О. Клименко, І. Кондрад, Т. Марченко, М. Мних, Я. Шумелда, Т. Яворська та інші. Серед зарубіжних науковців необхідно виділити роботи А. Аткінсона, Е. Берковіца, К. Блека, О. Гвозденка, Е. Кагаловської та інших фахівців.

Відаючи належне дослідженням вчених у цій сфері, слід зауважити, що у вітчизняній фінансово-економічній літературі бракує ґрунтовних досліджень, які б охоплювали вивчення комплексних проблем ринку медичного страхування і наукових розробок, орієнтованих на практичне застосування та узагальнення нагромадженого досвіду, зокрема на регіональному рівні. При цьому є очевидним, що наукові доробки зарубіжних вчених не можуть бути адекватно реалізовані на вітчизняному підґрунті, оскільки базуються на засадах, які не повною мірою відповідають умовам української економіки.

Виклад основного матеріалу. Нині в Україні однією з найактуальніших проблем є належне забезпечення населення якісними медичними послугами та підтримка їх на достатньому для ефективного розвитку рівні. Розвиток системи охорони здоров'я є надзвичайно важливим явищем. Зниження рівня надання медичної допомоги загрожує зростанням соціального напруження та виникнення різноманітних соціальних конфліктів. На вирішення даних проблем має бути націлена регіональна політика розвитку ринків медичного страхування.

Безумовно, зазначені проблеми чинять негативний вплив на всі види страхування, які регламентовано законодавчо-нормативною базою. Особливо відчувається наявність не досить досконалих важелів управління в галузі медичного страхування [1]

Основною проблемою, що постала у сфері медичного обслуговування населення, є невідповідність існуючим потребам у наданні медичних послуг та обсягами коштів, що спрямовуються на фінансування цієї галузі з офіційних джерел. Це явище сприяє розвитку корупції, розвитку тіньової економіки, оскільки змушує пацієнтів брати участь у фінансуванні закладів охорони здоров'я у непередбачений законодами України спосіб. Чинна система медичного забезпечення в Україні перебуває в глибокій організаційно-структурній і фінансовій кризі, що характеризується нерівномірним розподілом ресурсів у цій системі, низьким рівнем розвитку надання первинної медичної допомоги, низькою часткою витрат на охорону здоров'я по відношенню до ВВП [2].

Ураховуючи сучасний стан фінансування системи охорони здоров'я в Україні, малу платоспроможність населення, розвиток обов'язкового медичного страхування є неминучим. На вирішення даних питань повинна бути направлена

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

регіональна політика розвитку ринків медичного страхування. Перехід до обов'язкового соціального медичного страхування в Україні є єдиним засобом поліпшення ситуації з охорони здоров'я, що перевірено світовим досвідом і сприятиме підвищенню якості, доступності та своєчасності надання медичної допомоги населенню [3].

Поява добровільної форми медичного страхування зумовлена тим, що обсяг послуг й умови надання медичної допомоги за програмою обов'язкового медичного страхування обмежені. Програми добровільного медичного страхування передбачають заходи, які розширюють можливості й поліпшують умови надання профілактичної, лікувально-діагностичної та реабілітаційної допомоги населенню. До цієї роботи через систему добровільного медичного страхування вдається залучати найкваліфікованіші медичні кадри, підвищуючи якість медичних послуг.

Об'єктом добровільного медичного страхування є майнові інтереси страхувальника або застрахованого, які пов'язані з витратами на одержання медичної допомоги. Добровільне медичне страхування в регіонах базується на залученні вільних коштів підприємств, організацій і населення до сфери охорони здоров'я.

Суб'єктами добровільного медичного страхування є: – страхувальники – окремі дієздатні громадяни, підприємства, що представляють інтереси громадян, а також благодійні організації та фонди; – страховики – страхові компанії, що мають ліцензії на здійснення цього виду страхування; – медичні установи, що надають допомогу на засоби медичного страхування і також мають ліцензію на здійснення лікувально-профілактичної діяльності.

Добровільне медичне страхування проводиться в межах створених страховою медичною компанією правил і може бути індивідуальним або колективним [4, с. 455]. При індивідуальному страхуванні страхувальниками, як правило, виступають окремі громадяни, які уклали договір із страховиком про страхування себе або третьої особи (дітей, батьків, родичів) за рахунок власних грошових засобів.

При колективному страхуванні страхувальником, зазвичай, є підприємство, організація, установа, яка укладає договір із страховиком про страхування своїх працівників або інших фізичних осіб (членів сімей працівників, пенсіонерів тощо) за рахунок їхніх грошових засобів. В Україні інститут медичного страхування населення розвивається повільно, а обов'язкова його форма є тією послугою, що не викликає довіри у населення. Як наслідок вона є недостатньою для задоволення потреб населення.

Головною причиною цього є відсутність цілеспрямованої та скоординованої як державної політики, так і політики на рівні регіонів, а також підготовлених працівників медичних закладів як учасників медичного страхового ринку.

Одним із напрямів покращення наявної ситуації є розробка дієвих механізмів, що забезпечать реалізацію обов'язкового медичного страхування в регіонах за двома пріоритетними напрямками: медичний захист населення як необхідність та як дієвий інструмент ринку медичних страхових послуг.

Держава не завжди може задовольнити потреби громадян в галузі охорони здоров'я, проте необхідно розробити певну регіональну стратегію для покращення такої ситуації. Основні напрями такої регіональної стратегії мають включати в себе:

- підтримку здійснення профілактичних програм в регіоні;
- вдосконалення законодавства та скоординованої політики планування і впровадження профілактичних програм;
- переорієнтацію служб охорони здоров'я на пріоритет надання амбулаторно-поліклінічної допомоги та посилення профілактичної спрямованості в їх діяльності;
- навчання населення здоровому способу життя та впровадження програм медично-санітарної освіти, спрямованих на активну стійку мотивацію збереження та зміцнення здоров'я;
- проведення досліджень і маркетингу з метою вибору найбільш ефективної стратегії й тактики профілактичних програм і механізмів їхньої реалізації.

Потрібно врахувати і той факт, що самостійно галузь охорони здоров'я не зможе впоратися з проблемами, що існують, через відсутність фінансових ресурсів для забезпечення профілактичних заходів, спрямованих на збереження здоров'я людей в регіонах. Фінансове забезпечення наведених заходів по збереженню здоров'я нації країни могло б бути реалізоване за рахунок більш повного використання можливостей добровільного і обов'язкового медичного страхування населення.

Висновки

У результаті дослідження економічної сутності медичного страхування та передумов його виникнення виявлено, що об'єктивна потреба у ньому обумовлена існуванням множини ризиків, при настанні яких може бути завдана шкода майновим інтересам громадян, через втрату здоров'я та працездатності внаслідок хвороби. Страховий захист здоров'я громадян від таких ризиків забезпечується як через систему загальнодержавного обов'язкового соціального страхування, так і за допомогою страхування, яке може здійснюватися страховими компаніями на комерційних засадах. Економічна необхідність медичного страхування зумовлена потребами фінансування медицини як галузі соціальних послуг. Значення медичного страхування в системі соціального захисту громадян полягає в забезпеченні та відновленні здоров'я та працездатності членів суспільства. Воно доповнює гарантії, надані в рамках державного забезпечення, до максимально можливих у сучасних умовах стандартів. Проведене дослідження свідчить, що організація системи охорони здоров'я в Україні частково базується на принципах, сформованих ще за радянських часів, а, тому важливо формування регіональної політики розвитку ринків медичного страхування в контексті ефективного та вчасного забезпечення населення наданням медичних послуг та ліками.

Список використаних джерел

1. Бабарика О.В. Перспективи впровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні / О.В. Бабарика // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 4 (8) – С. 96 – 100.
2. Кондрад І.Ю. Проблеми запровадження та перспективи розвитку обов'язкового медичного страхування в Україні [Електронний ресурс] / І.Ю. Кондрад, О.Я. Городиловська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3.
3. Марченко Т.В. Необхідність запровадження і перспективи розвитку обов'язкового медичного страхування в системі соціального забезпечення України [Електронний ресурс] / Т.В. Марченко // Фінанси. – Режим доступу: [http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2010_1/1\(18\)_2010_articles/1\(18\)_2010_Marchenko.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2010_1/1(18)_2010_articles/1(18)_2010_Marchenko.pdf).

4. Страхування: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець.
– К.: КНЕУ, 2002. – 526 с.
5. Семенов А. В., Чернов А. Ю. Медицинское страхование. – М.: АО «Фин-статинформ», 2007. – 128 с.

6. Солоненко І. Аналіз державної політики з реформування галузі охорони здоров'я в Україні // Упр. сучас. містом. – 2002. – № 1. – С. 54–59.
7. Стратегічні напрямки розвитку охорони здоров'я в Україні / За заг. ред. В. М. Лехан. – К.: Сфера, 2001. – 176 с.

Ю.Л. ТРУШ,
к.е.н., доц., Національний університет харчових технологій
І.Л. ШИХОВ,
Національний університет харчових технологій

Напрями удосконалення управління грошовими потоками на підприємстві

У статті розглядається управління грошовими потоками підприємства, так як швидкістю руху грошових коштів визначається ефективність всієї підприємницької діяльності. Обсягом наявних у підприємства грошей як найважливішого платіжного засобу визначається платоспроможність підприємства – одне з найважливіших характеристик його фінансового становища.

Ключові слова: управління грошовими потоками, управління коштами, підприємство.

Ю.Л. ТРУШ,
к.э.н., доц., Национальный университет пищевых технологий
И.Л. ШИХОВ
Национальный университет пищевых технологий

Направления совершенствования управления денежными потоками на предприятии

В статье рассматривается управления денежными потоками предприятия, так как скорости движения денежных средств определяется эффективность всей предпринимательской деятельности. Объемом имеющихся у предприятия денег как важнейшего платежного средства определяется платежеспособность предприятия – одно из важнейших характеристик его финансового положения.

Ключевые слова: управление денежными потоками, управление средствами, предприятие.

Y. TRUSH,
Candidate of economic sciences, National University of Food Technologies
I. SHIHOV
National University of Food Technologies

Directions improving cash flow management in the enterprise

In the article the cash management businesses, as the velocity of money is determined by the efficiency of all business activities. The available money in the company as a major means of payment is determined by the solvency of the company – one of the most important characteristics of its financial situation.

Keywords: cash flow management, resources management, enterprise.

Постановка проблеми. Необхідність приведення у відповідність сучасним умовам ринкової економіки системи фінансового обліку, практична потреба в дослідженні грошових потоків підприємств.

Метою статті є проаналізувати напрями удосконалення управління грошовими потоками на підприємстві

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значну увагу питанням формування та використання прибутку підприємств приділено в працях Кириленко В.В., Комарницький І.Ф., Тарасюк Г.М., Шваб Л.І., Саєнко М.Г., Проскурін П.В., Мозговий О.М., Стеценко Т.О., Васильченко В. С., Гриненко А. М. та інші.

Виклад основного матеріалу. З руху грошових коштів починається і їм закінчується виробничо-комерційний цикл. Діяльність підприємства, спрямована на отримання прибутку, вимагає, щоб грошові кошти переводились в різні активи, що перебувають в обігу в дебіторську заборгованість в процесі реалізації продукції. Результати діяльності вважаються досягнутими, коли процес інкасування приносить потік грошових коштів, на основі якого починається новий цикл, що забезпе-

чує отримання прибутку. Аналітики в області фінансової звітності зробили висновок, що складність системи бухгалтерського обліку приховує потоки грошових коштів і збільшує їх відміну від звітного значення чистого доходу (прибутку). Вони підкреслюють, що саме грошові кошти повинні використовуватися для виплати позик, дивідендів, розширення використовуваних виробничих потужностей. Все сказане підтверджує зростаюче значення такої категорії, як «грошові потоки».

Проблема оптимізації фінансування сучасних підприємств взагалі та грошових потоків, які обслуговують і забезпечують їх різнобічну діяльність зокрема, є надзвичайно важливою і потребує ефективного вирішення. Розглядаючи питання оптимізації фінансування, можна мати на увазі пошук оптимального співвідношення позикових і власних засобів фінансування. Інші – віддають перевагу вибору найдешевших зовнішніх джерел фінансування шляхом порівняння ефективної відсоткової ставки.

Кожен із цих підходів може розглядатися і аналізуватися. Адаптивна оптимізація грошових потоків – це процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

умов і особливостей здійснення його діяльності. Більшість авторів, що займаються даною проблемою, до основних цілей оптимізації грошових потоків відносять:

- забезпечення збалансованості обсягів грошових потоків;
- забезпечення синхронності формування грошових потоків у часі;

– забезпечення зростання чистого грошового потоку. Із цим можна погодитися, а об'єктами оптимізації вважати: позитивний грошовий потік; негативний грошовий потік; чистий грошовий потік; залишки грошових коштів. В основі оптимізації грошових потоків підприємства повинна бути збалансованість обсягів позитивного та негативного грошових потоків. Відсутність такої збалансованості призводить до утворення дефіцитного і надлишкового грошового потоку, що однаково негативно впливає на діяльність підприємства.

До наслідків впливу на діяльність підприємства слід віднести:

- зниження ліквідності і рівня платоспроможності;
- збільшення простроченої кредиторської заборгованості;
- затримки виплат заробітної плати та зниження продуктивності праці;
- штрафні санкції за затримання платежів;
- зростання тривалості фінансового циклу;
- сповільнення оборотності капіталу;
- зниження рентабельності власного капіталу та активів підприємства.

Спроможність в організації ефективного фінансування та грошового обороту на підприємстві визначається сукупністю як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів можна віднести загальну проблему неплатежів, низький рівень виробництва та купівельної спроможності, несприятливі умови кредитування, недосконалість податкової політики. Внутрішніми факторами, що впливають на грошовий оборот підприємства є: висока частка умовно-постійних витрат у собівартості продукції, як результат недозавантаженості виробничих потужностей; енерго- та трудозатратність, низька якість вітчизняної продукції; «тінізація» частини господарського обороту; відсутність джерел довготермінового фінансування капіталовкладень; неефективність фінансового менеджменту.

На певному етапі ринкового реформування економіки країни виникло прогресуюче зростання усіх видів неплатежів, що було викликано підвищенням цін і одночасним падінням обсягів виробництва. Це, безперечно, вплинуло на структуру оборотних коштів підприємств, де став переважати залучений капітал. Заморожування коштів у дебіторській заборгованості, з одного боку, і неможливість розраховуватися за власними зобов'язаннями, з іншого, паралізують нормальний динамічний процес діяльності підприємств, результатом чого є їх загальна неплатоспроможність.

Таким чином, зазначені вище фактори визначають високу вартість вітчизняної продукції, що у поєднанні з низькою якістю ускладнює її реалізацію. Як наслідок – заморожування коштів у залишках готової продукції (часом і неліквідної) на складах, відволікання засобів у дебіторській заборгованості тощо.

Це явище має подвійний вплив на грошові потоки підприємств, з одного боку, внаслідок завищення витрат на виробництво офіційно зменшується сума загального грошового потоку підприємства та сума отриманого прибутку, а отже, платежів до бюджету. З іншого – необліковані реальні гро-

ші, часто готівка, що обертаються в тіньовому секторі економіки, можуть бути джерелом капіталовкладень утворення робочих місць тощо. В цій ситуації залучення необлікованих коштів у реальний господарський оборот буде взаємовигідним, адже під час «відмивання» грошей підприємство втрачає 20 відсотків коштів.

Відсутність джерел довготермінового фінансування капіталовкладень теж негативно впливає на перспективну здатність підприємства генерувати позитивний оптимальний грошовий потік. Зовнішнім джерелом фінансування повинні виступати довготермінові кредити банків, але за умови високих відсоткових ставок та нестабільної фінансової ситуації вони стають недоступними для більшості підприємств. До того ж несприятливий інвестиційний клімат обмежує надходження коштів на підприємства від закордонних інвесторів.

На фоні змін в економіці діяльність фінансових менеджерів вимагає високого професіоналізму, що дозволить вирішувати проблеми часом і нетрадиційними шляхами за умови збереження платоспроможності, рентабельності підприємства, керованості грошового обороту. На жаль, знання основ виробничого і фінансового менеджменту керівниками та управлінцями підприємств бажають бути кращими. Проявом нефаховості у багатьох випадках є нездатність фінансових менеджерів вітчизняних підприємств залучити суму коштів, яка б перевищувала видатки. Навіть за наявності виручки на підприємствах належно не забезпечується режим планування і контролю за розподілом коштів по різних видах платежів.

Враховуючи специфіку і складність проблем, з якими зіштовхується підприємства в процесі своєї діяльності, можна виділити п'ять основних напрямків з оптимізації грошових потоків:

- подальше вдосконалення технології фінансових розрахунків для скорочення операційних потреб підприємства у необхідних коштах;
- вдосконалення системи обліку з метою здійснення достовірного ретроспективного аналізу;
- підвищення точності прогнозування грошових потоків;
- пошук та використання альтернативних джерел ліквідності;

Не менш важливим завданням оптимізації грошових потоків є пошук резервів прискорення оборотності грошових активів. До них можна віднести:

- зменшення, а в перспективі відмова від утворення дебіторської заборгованості;
- прискорення часу інкасації коштів, що сприятиме скороченню залишку грошових активів у касі;
- скорочення випадків і обсягів розрахунків готівкою, адже вони збільшують залишок коштів у касі і зменшують термін користування власними грошовими активами.

Успішна реалізація запропонованих напрямів оптимізації грошових потоків на підприємницькому рівні вимагає проведення відповідних заходів і в загальнодержавному масштабі. З тих, що сприятимуть оптимізації грошових потоків, а значить, активізації підприємництва, можуть бути запропоновані наступні:

- удосконалення фіскальної політики, зокрема зниження податкового тиску та максимальне спрощення процедур податкового адміністрування;
- модернізація та структурна перебудова виробничого потенціалу, зниження його енерго- та матеріаломісткості;

– створення необхідних умов для легалізації коштів «тіньових» капіталів;

– забезпечення надійності правової захищеності підприємницької діяльності, припинення практики постійних змін чинного законодавства;

Поетапне здійснення управління грошовими потоками підприємства забезпечить постійний моніторинг рівномірності і синхронності формування грошових потоків у розробці окремих інтервалів часу.

Підтримання належного рівня платоспроможності та ліквідності підприємства досягається шляхом відповідної організації руху грошових потоків. Сукупність методів та форм, що використовується підприємством для організації руху грошових коштів у часі та просторі відповідно до визначених критеріїв та цілей називаємо моделлю управління грошовими потоками підприємства.

Організація моделі управління грошовими потоками здійснюється із дотриманням сукупності певних принципів, основними з яких є наступні:

– інформаційна достовірність, яка передбачає своєчасне та повне представлення фінансової інформації, структурованої відповідно до потреб моделі;

– збалансованість – обґрунтоване використання для потреб управління грошовими потоками критеріїв та методів групування, зведення та узагальнення грошових потоків підприємства;

– ефективність – визначення оптимального рівня розподілу грошових коштів у просторі та часі з метою мінімізації затрат на досягнення необхідного ефекту (наприклад, підтримання визначеного рівня ліквідності);

– інші принципи

Найпоширенішими плановими фінансовими документами для організації та управління грошовими потоками підприємства коштів є:

– касовий бюджет – план надходження та витрачання грошових коштів, що розробляються на фінансовий рік із помісячною сегментацією;

– платіжний календар – короткотерміновий план (прогноз) надходження і витрачання коштів підприємства.

Складається платіжний календар із двох частин: витратної та дохідної. Служить для бюджетування руху наявних на підприємстві коштів і майбутніх фінансових потреб (тобто надлишку або нестачі коштів) і використовується як баланс на конкретну календарну дату. Інформаційною основою платіжного календаря є: план реалізації продукції, кошторис витрат на виробництво, кошторис використання фонду оплати праці, кошторис соціального страхування, кошторис витрат на підвищення технічного рівня виробництва тощо.

Платіжний календар як надійний інструмент оперативного управління грошовими потоками підприємства дає змогу: оптимізувати та максимально можливо синхронізувати вхідний і вихідний грошовий потоки; забезпечити пріоритетність платежів підприємства за критерієм їх впливу на кінцеві результати його фінансової діяльності; забезпечити ліквідність грошового потоку підприємства.

Спроможність в організації ефективного фінансування та грошового обороту на підприємстві визначається сукупністю як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів можна віднести загальну проблему неплатежів, низький рівень виробництва та купівельної спроможності, несприятливі умови кредитування, недосконалість податкової політики. Внутрішніми факторами, що впливають на грошовий оборот підприємства є: висока частка умовно-постійних витрат у собівартості продукції як результат недозавантаженості виробничих потужностей, енерго- та трудозатратність, низька якість вітчизняної продукції, «тінізація» частини господарського обороту, відсутність джерел довготермінового фінансування капіталовкладень.

В основі оптимізації грошових потоків підприємства повинна бути збалансованість обсягів позитивного та негативного грошових потоків. Відсутність такої збалансованості призводить до утворення дефіцитного і надлишкового грошового потоку, що однаково негативно впливає на діяльність підприємства.

У процесі ліквідації дефіцитного грошового потоку, при зростанні ділової активності, доцільно поряд із заходами операційної діяльності використовувати заходи, які відносяться до фінансової діяльності; якщо підприємство знаходиться на етапі спаду – рекомендується застосування заходів стосовно операційної та інвестиційної діяльності.

У випадку нестачі коштів для здійснення обов'язкових платежів, загрози банкрутства, відсутності коштів для розрахунків із кредиторами та інших проблем з ліквідністю та платоспроможністю для вирішення питання вибору цілей «прибутку або грошовий потік» підприємству варто прагнути до збільшення показника чистого грошового потоку за рахунок зниження прибутковості і навпаки.

Таким чином, одним із найбільш важливих і складних етапів управління грошовими потоками підприємства є їх оптимізація. Збалансування усіх видів грошових потоків на основі урахування як зовнішніх, так і внутрішніх факторів сприятиме підвищенню ефективності управління грошовими засобами, результатів фінансово-господарської діяльності підприємств.

Список використаних джерел

1. Аналітичне забезпечення раціоналізації грошових потоків підприємств (на прикладі меблевого виробництва України): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / В.Р. Шевчук; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Т., 2011. – 120 с. – укр.
2. Барабаш Н.С. Аналіз грошових потоків у системі фінансового менеджменту підприємства / Н.С. Барабаш, М.О. Никонович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 164–167.
3. Ластовенко О.В. Вдосконалення системи управління грошовими потоками підприємства: дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2005.
4. Олійник О.О. Логіко-структурна модель платіжного календаря в управлінні грошовими потоками підприємств АПК / О.О. Олійник // Вісник Бердянського університету менеджменту та бізнесу. – 2010. – № 1. – С. 106–110.
5. Тимош І. Оптимізація грошових потоків у системі підприємницької діяльності / І. Тимош // Економічний аналіз. – 2009. – № 3. – С. 244–246.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 336 012

Г.Г. ОСАДЧА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
І.С. РУДЕНКО,
студентка, Національний університет харчових технологій

Оплата праці у 2016 році

У статті висвітлено економічну сутність поняття «заробітна плата», визначені фактори, що впливають на рівень оплати праці у 2016 році. Наведено дані про ставки утримань та нарахувань на заробітну плату у поточному році. Також розглянуто порядок нарахування лікарняних та відпускних. Визначено основні напрями удосконалення організації оплати праці з метою підвищення ефективності виробництва.

Ключові слова: заробітна плата, лікарняні, відпускні, утримання, нарахування.

А.Г. ОСАДЧА,
к.э.н., Национальный университет пищевых технологий,
И.С. РУДЕНКО,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Оплата труда в 2016 году

В статье освещена экономическая суть понятия «заработная плата», определены факторы, влияющие на ее уровень в 2016 году. Приведены данные о ставках удержаний и начислений на заработную плату в текущем году. Также рассмотрен порядок начисления больничных и отпускных. Определены основные пути усовершенствования организации оплаты труда с целью повышения эффективности производства.

Ключевые слова: заработная плата, больничные, отпускные, удержания, начисления.

A. OSADCHA,
c.e.s., National University of Food Technologies,
I. RUDENKO,
student, National University of Food Technologies

Wages in 2016

The article highlights the economic substance of the term "wages", the factors affecting the level of pay fees in 2016. The data on the rates of withholding and payroll tax this year. Also the procedure for calculation of hospital payments and vacation payments. The main ways of improving the organization of wages in order to increase production efficiency.

Keywords: salary, hospital payments and vacation payments, calculation and deduction of wages.

Постановка проблеми. Економічні перетворення, які здійснюються в Україні протягом останніх років спрямовані на реформування господарського механізму адекватного ринковій економіці. Виробництво кожної країни і кожної галузі залежить від ряду факторів. Такими факторами є кадри, праця та її оплата. В цілому ефективність функціонування підприємства залежить від показника продуктивності праці. На зростання

продуктивності праці впливає система оплати праці, тому що вона є стимулюючим фактором для росту кваліфікації праці, підвищення технічного рівня виконаної роботи. Зі зростанням продуктивності праці створюються реальні умови для підвищення рівня оплати праці. При цьому засоби на оплату праці необхідно використовувати таким чином, щоб темпи росту продуктивності праці на підприємстві випереджали темпи

росту її оплати. В зв'язку з цим стан оплати праці на кожному підприємстві має стратегічне значення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В наш час багато уваги приділяється розробці та пошуку оптимальних форм оплати праці. Ця проблема знайшла своє відображення в дослідженнях багатьох вчених, серед яких В.В. Адамчук, В.Н. Балкін, Б.М. Генкін, А.Л. Жукова, К.Ф. Березицька, Ф.Ф. Бутинець, С.В. Васильчак, В.Г. Золотогоров та інші.

Мета статті – дослідити економічну сутність поняття «заробітна плата», проаналізувати рівень утримань із заробітної плати та нарахувань на фонд оплати праці у 2016 році, розглянути сучасні форми та системи оплати праці на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. На кожному підприємстві в Україні має бути реальна й достовірна інформація про трудомісткість товарів та послуг, про нарахування заробітної плати та витрат на соціальні заходи.

Розмір оплати праці працівника залежить від складності та умов праці виконуваної ним роботи, професії, результатів праці та результатів господарської діяльності підприємства. Сутність поняття «заробітна плата» можна розглядати з різних позицій [2].

Наразі існує велика кількість трактувань сутності заробітної плати, що пояснюється різними науковими поглядами дослідників (див. табл.).

Згідно із Законом України «Про оплату праці» розрізняють: основну заробітну плату, додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати [2].

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» до складу елемента «Витрати на оплату праці» включаються заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, матеріальна допомога, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці [3].

Система оплати праці – це спосіб обчислення розмірів винагороди, що підлягає виплаті працівникам установи згідно зі здійсненими ними витратами праці або за результатами роботи.

Розрізняють такі основні форми тарифної системи оплати праці:

- погодинна – це оплата праці за одиницю часу згідно з тарифною ставкою;
- відрядна – це оплата праці за кількість виконаної роботи і розцінку за одиницю продукцію.

Класифікація форм оплати праці наведена на рис. 1.

Дослідження поняття «заробітна плата» у літературних джерелах

№ п/п	Автор	Визначення
1	Закон України «Про оплату праці»	Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [2]
2	Брезицька К.Ф.	Заробітна плата – це плата за працю, а її величина – це ціна праці, яка визначається на ринку праці в результаті взаємодії попиту на конкретні види праці і її пропозицію [11]
3	Бутинець Ф.Ф.	Заробітна плата – оплата праці найманих працівників, яка виражає перетворену форму вартості і ціни робочої сили [12]
4	Дубовська О.В.	Заробітна плата – це грошовий вираз вартості і ціни робочої сили, який виплачується працівникові за виконану роботу або надані послуги і спрямований на мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності праці [13]
5	Золотогоров В.Г.	Заробітна плата – сукупність виплат в грошовій (валютній) і (або) натуральній формі, отриманих робітником (нарахованих йому) за певний період часу (день, місяць, рік) [14]
6	Калина А.В.	Заробітна плата – це частина доданої вартості у грошовій формі, яка в результаті його розподілу надходить працівникам залежно від кількості і якості затраченої ними праці [15]
7	Мочерний С.В.	Заробітна плата – це грошове вираження вартості і ціни товару робоча сила та частково результативності функціонування робочої сили [16]

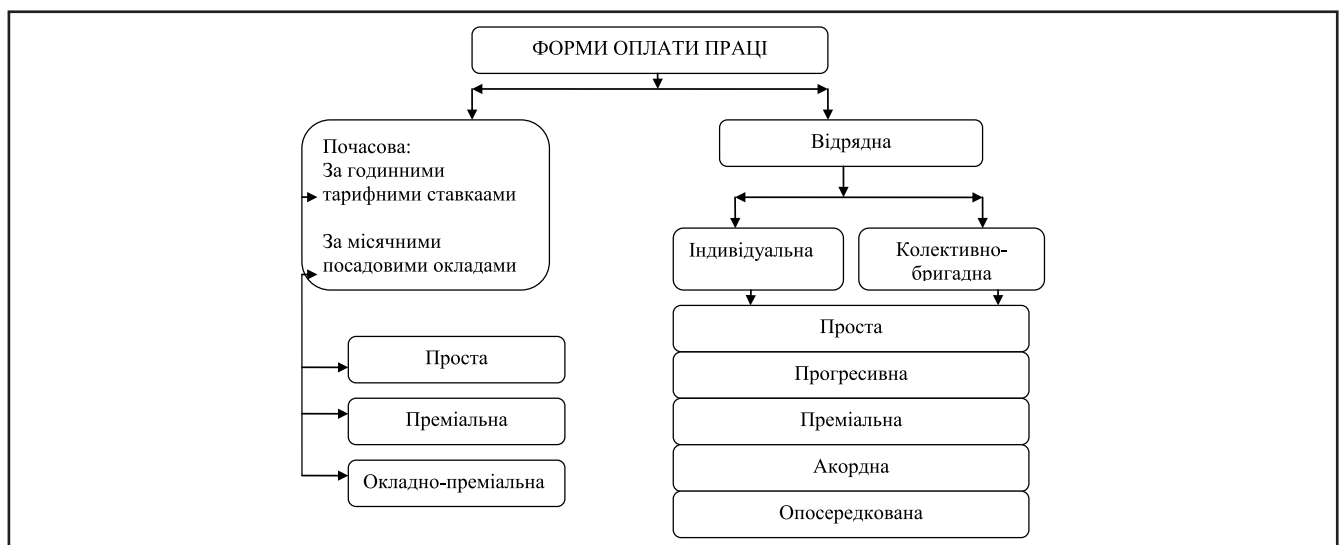


Рисунок 1. Класифікація форм оплати праці

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за календарний місяць за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата. Мінімальна зарплата – 2016 в Україні, по місяцях: із січня по квітень – 1378 грн., з травня по листопад – 1450 грн., з грудня – 1550 грн.

Для оцінки розміру заробітної плати найманих працівників застосовують показник фонду оплати праці – це і буде складати витрати на оплату праці. До фонду оплати праці відносяться нарахування найманим працівникам у грошовій та натуральній формі (оцінені у грошовому вираженні) за відпрацьований та невідпрацьований час, який підлягає оплаті, або за виконану роботу незалежно від джерела фінансування цих виплат.

Фонд оплати праці включає такі складові:

- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата;
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати;

У цілому на загальний рівень заробітної плати впливає багато різноманітних факторів, які можна поділити на зовнішні (фактори оточення) та внутрішні (фактори підприємства), що наведено на рис. 2.

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 №909–VIII були внесені зміни до Закону №2464–VI, які торкнулись і розмірів нарахування ЄСВ [6].

З 1 січня 2016 року нарахування єдиного внеску для платників, зокрема установ і організацій органів місцевого самоврядування, встановлюється у розмірі 22% до визначеної ст. 7 Закону №2464–VI бази нарахування єдиного внеску.

У разі якщо у цих випадках база нарахування єдиного внеску не перевищує розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід, сума єдиного внеску розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід (прибуток), та ставки єдиного внеску. Виняток становить заробітна плата, яка нараховується працівникам–інвалідам. Для них ставка залишилася без змін на

рівні 8,41%. Скасовується утримання ЄСВ із доходів і визначення класу професійного ризику для роботодавців та відповідні перевірки з боку Фонду соцстрахування щодо правильності такого визначення. Максимальна величина місячного доходу, на який нараховується ЄСВ, становитиме 25 прожиткових мінімумів (раніше – 17), тобто:

- з 01.01.2016 – 34450 грн. (25 Ч 1378 грн.);
- з 01.05.2016 – 36250 грн. (25 Ч 1450 грн.);
- з 01.12.2016 – 38750 грн. (25 Ч 1550 грн.).

При цьому, якщо база нарахування ЄСВ не перевищує розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід, сума ЄСВ, як і раніше, розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід (прибуток), та ставки ЄСВ (22%).

Як і раніше, якщо підприємець – платник єдиного податку є інвалідом або пенсіонером за віком та отримує відповідну пенсію або соціальну допомогу, він звільняється від обов'язку сплати ЄСВ. База для нарахування ЄСВ залишилася без змін.

Військовий збір залишився без змін та протягом 2016 року повинен утримуватися в розмірі 1,5% від нарахованої заробітної плати за усіма видами нарахувань. Винятком є допомога по вагітності та пологах. З неї військовий збір не утримується.

Нагадаємо, що в 2015 році з доходу, який не перевищував десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, утримувався податок на доходи фізичних осіб за ставкою 15% та за ставкою 20% – з більшої суми доходу. У 2016 році застосуватиметься базова ставка 18% до усієї бази оподаткування, незалежно від її розміру (п. 167.1 ПКУ). Відтак відмінено обов'язок подавати річну декларацію фізичними особами, якщо протягом податкового (звітного) року оподатковували доходи нараховувалися одночасно двома або більше податковими агентами і при цьому загальна річна сума таких оподатковуваних доходів перевищує 120 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року.

Відтак базовий розмір ПСП у 2016 році становитиме 689 грн.

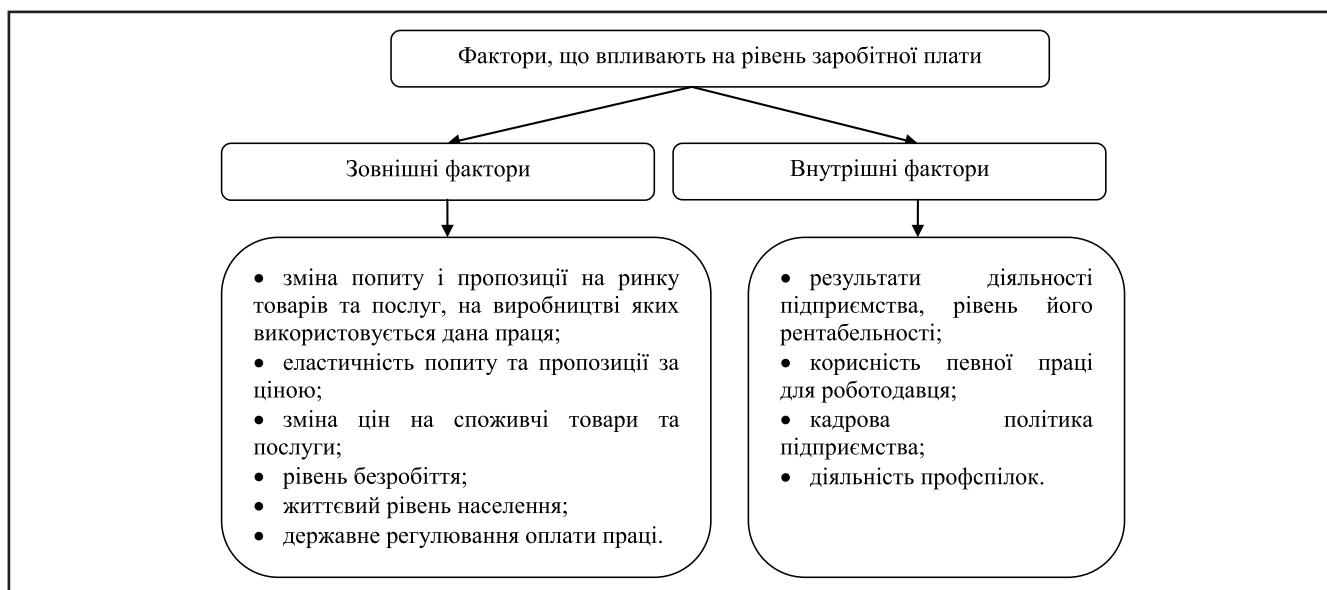


Рисунок 2. Фактори, від яких залежить рівень заробітної плати

Конституцією України (ст. 45) передбачено право кожного працюючого на відпочинок. Це право забезпечується наданням днів щотижневого відпочинку, а також оплачуваної щорічної відпустки [8].

Відпустка – це тимчасове звільнення від роботи для відпочинку. Право на відпустку не залежить від місця роботи, форми власності підприємства, посади, системи оплати праці, тривалості та періодичності робочого часу, терміну трудового договору. Заробітна плата працівника на час відпустки виплачується не пізніше ніж за 3 дні до її початку. У разі звільнення працівника йому виплачується грошова компенсація за невикористані дні відпустки. Щорічна основна відпустка надається працівникові тривалістю не менше як 24 календарні дні за відпрацьований робочий рік починаючи з дня укладання трудового договору. Розрахунок відпускних здійснюється так:

1) заробітну плату за попередні 12 місяців ділимо на кількість календарних днів за мінусом святкові дні (355 днів). Це буде розрахована середньоденна заробітна плата;

2) середньоденну заробітну плату множимо на кількість днів відпустки. Це і буде становити загальну суму відпускних.

Лікарняні – найпоширеніші виплати, які працівник має право отримати від роботодавця та держави. Загальний порядок дій при виплаті лікарняних: перші п'ять днів тимчасової непрацездатності (лікарняного) оплачуються за рахунок роботодавця (оплата за перші п'ять днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів роботодавця). Лікарняні за всі наступні дні оплачуються за рахунок Фонду соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності (допомога по тимчасовій непрацездатності).

Витрати на оплату праці відображаються у фінансовій звітності підприємства. Сума заборгованості за відрахуваннями до Пенсійного фонду, на соціальне страхування, на страхування від нещасних випадків та ін. відображається у статті Балансу «Поточні зобов'язання за страхуванням», а саме у рядку 1625. Сума заборгованості підприємства з оплати праці працівникам свого підприємства (на дату складання Балансу) відображається у статті «Поточні зобов'язання з оплати праці» у рядку 1630. Основними розпорядчими документами відносно особового складу та оплати праці є: особова картка, алфавітна картка, наказ (розпорядження) про прийняття на роботу, наказ (розпорядження) про переведення на іншу роботу, наказ (розпорядження) про надання відпустки, наказ (розпорядження) про припинення трудового договору (контракту), табель обліку використання робочого часу, розрахунково-платіжна відомість, розрахунково-платіжна відомість (зведена).

Рахунок №66 «Розрахунки з оплати праці» призначений для обліку розрахунків за всіма видами оплати праці: заробітної плати, премій, виконання громадських обов'язків та ін.

Для обліку розрахунків по оплаті праці використовують два субрахунки:

- 661 «Розрахунки за заробітною платою»;
- 662 «Розрахунки з депонентами».

Облік розрахунків за виплатами працівникам здійснюється в журналах №5 і №5А.

Для складання Журналів 5 і 5А використовуються дані первинних документів, накопичувальних відомостей та інших журналів.

Висновки

Основним і визначальним елементом роботи підприємства є працівник з його вмінням і кваліфікацією, ставленням до праці. Аналіз, дослідження поняття оплати праці дало нам можливість визначити поняття заробітної плати, отже заробітна плата – це винагород, зазвичай, у грошовому вираженні, яка виплачується працівникові за виконану роботу, необхідна для подальшого існування людини та спроможності надалі працювати. Дослідивши оплату праці у 2016 році, можна відмітити незначне зростання її мінімального рівня. Також понесли зміни і відсоткові ставки утримань та нарахування на заробітну плату.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» ВР від 16.07.99 №996–XIV зі змінами та доповненнями. [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.95 №108/9, зі змінами і доповненнями // ВВР. – 1995. – №4. – С. 2–22. [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://law.dt-kt.com/?p=2202>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №16 «Витрати» від 31.12.99 №318 [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №26 «Виплати працівникам» від 28.10.2003 №601 [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 (МСБО 19). Виплати працівникам ASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_011
6. Закон України від 24.12.2015 №909–VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755–VI [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Конституція України від 28.06.1996 №254к/96–ВР [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
9. Положення про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 24.03.95 №88. [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>
10. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2013 – 688 с.
11. Брезицька К.Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах / К.Ф. Брезицька // Управління розвитком. – 2011. – №8(105). – С. 30–31.
12. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». – 3-тє видання доповнене і перероблене. – Житомир: ЖІТІ, «Руга», 2002. – 554 с.
13. [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=68627>
14. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике. – Минск: Польша, 1997.
15. Калина А.В. Економіка праці / А.В. Калина – К.: МАУП, 2009. – 272 с.
16. Мочерний С.В. Політична економія: навч. посіб. / С.В. Мочерний – К.: Знання-Прес, 2006. – 687 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

БАЖЕНОВА О.В. Дослідження впливу цінової кон'юнктури на світовому ринку сировини на економічне зростання в Україні.....	3
БУКОВИНСЬКА М.П. Корпоративна соціальна відповідальність як фактор розвитку бізнесу та суспільства.....	8
ГУДИМА О.В., ЛЕВЧЕНКО Ю.Г. Основні стратегії розвитку аграрного сектору України.....	12
ІВАНЧЕНКО А.С., ЛЕВЧЕНКО Ю.Г. Стан та тенденції українського експорту аграрного сектору на європейському ринку.....	15
БАЛАНДА А.Л., ПАВЛЕНКО В.П., РУДЧЕНКО О.Ю. Інституційне забезпечення державного регулювання стратегічно важливих підприємств для економіки та безпеки країни.....	18
ТРУШ Ю.Л., ДЕРЕВ'ЯНКО А.М. Стан та проблеми розвитку підприємницької діяльності в секторі малого бізнесу України.....	22

Інноваційно-інвестиційна політика

ОСАДЧА О.А. Управління реальними інвестиціями інноваційних проектів в аграрній сфері виробництва.....	27
САМОФАЛОВ П.П. Управління інноваційною діяльністю акціонерних товариств на засадах контролінгу.....	30
СЛОБОДЯН Н.Г., ХАБЕНКО О.В. Напрями оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємств України.....	35

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ПАНАСЮК І.П., ЯКИМЧУК Ю.В. Проблеми формування резерву сумнівних боргів при обліку безнадійної заборгованості.....	40
ГАЛАЧЕНКО О.О. Соціальне страхування як інструмент розвитку санаторно-курортних підприємств України.....	43
ЖЕРЕБЕЦЬ Н.О. Стан та перспективи розвитку виробництва і переробки сої в Україні.....	45
ТУРОВА Л.Л., МАРИНИЧ Д.М. Вплив змін у податковому законодавстві на розрахунок заробітної плати.....	49
МАРЧЕНКО І.С., БАСЮК Т.П. Антикризове управління на підприємстві.....	52
МОСКАЛЕНКО В.О. Ризик-менеджер як бізнес-партнер.....	55
БЕРЕНДА Н.І., ХАБЕНКО О.В., РУДЕНКО І.С. Особливості проведення аудиту облікової політики підприємства.....	59
КОЛОДІЙЧУК А.В. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу.....	63
ЛЕВЧЕНКО Ю.Г., КІВЕР А.В. Розробка та обґрунтування антикризових заходів на підприємстві.....	66
ТРУШ Ю.Л., ЛІСОВСЬКА О.В. Напрями підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства.....	70
ЧУКАЄВА І.К. Можливі шляхи розвитку українського нафтового сервісу.....	73
БІЛЯК Т.О. Проблеми фінансового забезпечення екологічної безпеки в Україні.....	76
ВАСИЛЬЧАК С.В. Регіональна політика розвитку ринків медичного страхування.....	79
ТРУШ Ю.Л., ШИХОВ І.Л. Напрями удосконалення управління грошовими потоками на підприємстві.....	82

Соціально-трудова проблеми

ОСАДЧА Г.Г., РУДЕНКО І.С. Оплата праці у 2016 році.....	85
---	----

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, ліве, праве – 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
№5 (180) 2016 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 22.05.2016 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 10,58.
Гарнітура Еуропа. Наклад 300 прим.

Науково-дослідний економічний інститут
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ-103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net
Виготовлено ПП «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.