

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (181)**

Київ 2016

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 6 (181) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2016. – 122 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

УДК 336.02:339.72:339.9:005.44

П.П. ГАВРИЛКО,
к.е.н., професор, директор Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Фінансова глобалізація як головна рушійна сила розвитку світової економіки

Виокремлено три рівні прояву (мікрорівень, макрорівень, мегарівень) інтеграційних процесів міжнародних фінансових відносин. Подано визначення явища фінансової глобалізації як процесу об'єднання в єдину світову систему всієї сукупності міжнародних фінансових відносин. Узагальнено основні характерні ознаки та сутнісний зміст поняття фінансової глобалізації. Визначені чинники, які стимулюють розвиток фінансової глобалізації. Розглянуто позитивні і негативні наслідки фінансової глобалізації.

Ключові слова: інтеграційні процеси, міжнародні фінансові відносини, капітал, фінансовий ринок, фінансова глобалізація, валюта, кредитори, позичальники, банки.

П.П. ГАВРИЛКО,
к.э.н., профессор, директор Ужгородского торгово-экономического института
Киевского национального торгово-экономического университета

Финансовая глобализация как главная движущая сила развития мировой экономики

Выделены три уровня проявления (микроуровень, макроуровень, мегауровень) интеграционных процессов международных финансовых отношений. Дано определение явления финансовой глобализации как процесса объединения в единую мировую систему всей совокупности международных финансовых отношений. Обобщены основные характерные признаки и сущностное содержание понятия финансовой глобализации. Определены факторы, которые стимулируют развитие финансовой глобализации. Рассмотрены положительные и отрицательные последствия финансовой глобализации.

Ключевые слова: интеграционные процессы, международные финансовые отношения, капитал, финансовый рынок, финансовая глобализация, валюта, кредиторы, заемщики, банки.

P. HAVRYLKO,
Ph.D., Professor, Director of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National University of Trade and Economics

Financial globalization as the main driving force of the world economy development

Three levels of manifestation (micro-level, macro-level, mega-level) of integration processes for international financial relations are determined. Determination of the financial globalization phenomenon as a process of merging in one global system of the all totality of international financial relations is posted. Basic characteristics and essential meaning of financial globalization notion is generalized. Factors that stimulating the development of financial globalization are defined. The positive and negative effects of financial globalization are considered.

Keywords: integration processes, international financial relations, capital, financial market, financial globalization, currency, lenders, borrowers, banks.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки міжнародні фінанси перетворилися в основну рушійну силу глобалізації, адже темпи їх зростання випереджають аналогічні показники світового виробництва та експорту. Саме диверсифікація, потоки прямих інвестицій, розширення та взаємопроникнення міжнародних фінансових ринків вивели світову економіку на якісно новий рівень інтеграції – глобалізацію. Процесу формування глобальної економіки та фінансової сфери не можна уникнути, оскільки Україна вже долучилася до всеохоплюючих глобалізаційних процесів, але важливо при цьому відстоювати національні інтереси, формувати свою модель розвитку, яка дасть змогу ефективно використовувати потенціал України [7]. За таких умов дослідження теоретичних засад та особливостей практичного прояву фінансової глобалізації набуває особливої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням глобалізації присвячено праці таких відомих іноземних вчених, як Дж. Гелбрейт, Дж. Маршал, В. Ханкель. Глибокі дослідження економічної та фінансової глобалізації здійснюють в Україні науковці І. Гузенко, С. Кубів, З. Луцишин, Ю. Пахомов, А. Поручник, Л. Стукало, Н. Шелудько. Однак недостатній рівень вивчення питань теоретико-методологічних засад та практичного прояву фінансової глобалізації потребує подальших досліджень.

Мета статті – окреслити методологічний підхід до структуризації процесів інтеграції міжнародних фінансових відносин, що полягає у виокремленні відповідних форм прояву інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу. В економічному сенсі інтеграція – це процес розширення економічного і виробничого співробітництва, об'єднання національних господарств двох і більше держав [5, с. 474]. Інтеграція включає розвиток виробничих і науково-технічних кооперацій, торговельно-економічних і валютно-фінансових зв'язків, створення міждержавних об'єднань політичного та економічного характеру, регіональних економічних угруповань – зон вільної торгівлі, митних, економічних та валютних союзів.

Міжнародна фінансова інтеграція виражається в усуненні бар'єрів між внутрішнім і світовим фінансовими ринками, тобто рух фінансового капіталу з внутрішнього на світовий фінансовий ринок без обмежень. Банківські установи як основні суб'єкти фінансового ринку відкривають філії та представництва як у провідних фінансових центрах для виконання функцій залозичення, кредитування, інвестування, так і в країнах, що розвиваються, з метою отримання надприбутків за рахунок арбітражу.

Структуризація процесів інтеграції міжнародних фінансових відносин полягає у виокремленні трьох рівнів її прояву (мікрорівень, макрорівень, мегарівень) та відповідних форм інтеграційних процесів.

Розглянемо детальніше особливості прояву інтеграційних процесів на кожному із рівнів. На мікрорівні фінансова інтеграція набуває форми операцій злиття, придбання та поглинання – об'єднання фінансових компаній (у тому числі й банківських установ), які проводяться як на національному, так і на міжнародному рівнях. У результаті реалізації операцій злиття, придбання та поглинання компанія може зберегти свою індивідуальність, спеціалізацію діяльності, а може стати

ланкою великої транснаціональної фінансової групи. Процеси злиття, придбання та поглинання компаній фінансової сфери (наприклад банківсько-страхові групи, транснаціональні банки) стали першим кроком до формування єдиного фінансового простору. Активний процес реалізації цих операцій на національному і міжнародному рівнях привів до виникнення банків світового масштабу, які надають широкий спектр фінансових послуг та пропонують різноманітні банківські продукти. Операції злиття забезпечили банківським установам відносну фінансову стабільність, зменшення рівня чутливості до ринкової кон'юнктури, можливість протистояти ринковим коливанням і циклічним спадам в економіці, підвищили рівень стійкості банків до короткострокових ризиків. Усе це дає змогу банкам концентруватися на реалізації стратегічних цілей та спрямовувати зусилля на збільшення ринкової частки, розширюючи структуру географічної присутності.

На макрорівні інтеграційні процеси набувають форми регіоналізації та є об'єктивним процесом зростаючої взаємозалежності держав, об'єднання їх інтересів (але не їх самих), співпраці за умови збереження державами незалежності. Регіоналізація – це інтеграційний процес на рівні національних ринків зі схожими макроекономічними і структурними показниками розвитку економік (об'єднання на рівні країн регіону), в результаті якого межі країн регіону поступово стираються (введення єдиної грошової одиниці, єдиних паспортів тощо), країни втрачають свою відокремленість, формується єдиний економічний простір на території даного регіону, який поступово розширюється. Яскравим прикладом регіоналізації стало створення Європейського Союзу (ЄС).

На мегарівні інтеграція фінансового сектору набуває форми глобалізації, тобто створення об'єднаного світового економічного простору, в межах якого виникає єдиний глобальний відтворювальний процес.

Фінансова глобалізація – це процес об'єднання в єдину світову систему всієї сукупності міжнародних фінансових відносин. Розвиток фінансової глобалізації забезпечує розширення кредитно-інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій і банків, формування міжнародних фінансових ринків, трансформацію фінансових систем держав. Вона виявляється у високій мобільності, наростаючій масштабності, диверсифікації та інтеграції міжнародних фінансових ресурсів і потоків [3]. Фінансова глобалізація, на відміну від регіоналізації, припускає об'єднання фінансових ресурсів країн з різним рівнем економічного розвитку та стійкості фінансових систем, її причинами є об'єктивні процеси суспільного розвитку.

Фінансова глобалізація впливає на всі сфери фінансової діяльності: державні фінанси, корпоративні фінанси, фінанси домогосподарств, а також на світові фінансові ринки та їх інфраструктуру. Цей вплив неоднорідний і відрізняється за спрямуванням, силою, формами прояву та наслідками. Так, у сфері державних фінансів під тиском глобалізаційних процесів окремі країни повинні зменшувати роль держави в економіці для підвищення своєї конкурентоспроможності. Це відбувається тому, що кожна країна конкурує за залучення іноземного капіталу, який є одним із необхідних інгредієнтів виробництва, а це позбавляє її можливості обкладати капітал податками і регулювати його.

Вплив глобалізації на корпоративні фінанси проявився у створенні транснаціональних компаній (ТНК). ТНК – це найбільші приватні і державні компанії з дочірніми фірмами і філіями в різних країнах, що діють у міжнародному масштабі, мають активи у своїй країні та за кордоном, контролюють істотну частку світового промислового виробництва і торгівлі. Важливу роль у сучасному світі відіграють і транснаціональні банки – великі високотехнологічні кредитно–фінансові комплекси універсального типу, що мають у своєму розпорядженні розгалужену мережу закордонних представництв, контролюють, за підтримки держави, валютні і кредитні операції на світовому ринку і виступають головними посередниками у міжнародному русі масштабного позикового капіталу. Відтак за умов глобалізації сфера корпоративних фінансів об'єднує сукупність валютно–кредитних операцій торговельно–промислових корпорацій, різні методи їх фінансування, управління ліквідністю і захисту від ризиків.

Характерною особливістю глобальних фінансових ринків є те, що вони забезпечують можливість вільного руху фінансового капіталу. Глобалізація фінансових ринків різко змінила динаміку інвестиційних відносин і привела до зростання масштабів переливу капіталу з метою більш дохідного його використання, яке неможливе всередині країни. Під впливом глобалізації світовий фінансовий ринок став характеризуватися як відкрита, складна, нелінійна, динамічна система, яка постійно розвивається.

Отже, фінансова глобалізація перетворилася в головну рушійну силу розвитку світової економіки, рівень якої досяг певної зрілості. Свідченням прискорення фінансової глобалізації є висока динаміка та стрімке зростання обсягів валютних і євровалютних ринків, банківських депозитів в іноземній валюті, залучених на міжнародному фінансовому ринку активів, сукупних ресурсів інституційних інвесторів.

Узагальнимо основні характерні ознаки та сутнісний зміст поняття фінансової глобалізації:

- фінансова глобалізація – це об'єктивний процес, який відображає сукупність умов розвитку сучасного світового суспільства, насамперед науково–технічного та економічного прогресу. Це найбільш складний і розвинений з погляду інтернаціоналізації процес, який є наслідком поглиблення фінансових зв'язків країн, лібералізації цін та інвестиційних потоків, створення глобальних фінансових груп;

- фінансова глобалізація – це ідеологія, політика та практика об'єднання національних грошових систем шляхом їх заміщення «світовими грошима», функції яких беруть на себе гроші США, об'єднаної Європи та Японії;

- фінансова глобалізація – це вільний та ефективний рух капіталів між країнами й регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізація глобальних фінансових стратегій ТНК і транснаціональних банків;

- фінансова глобалізація – це посилення взаємозалежності та взаємовпливу країн у сфері фінансових відносин, зростання ролі міжнародних кредитних відносин, міжнародного руху капіталів, розширення джерел надходження доходів і розміщення активів в інших країнах. В її основі – вільний рух капіталів, валюти, їх переміщення через національні кордони, результатом чого стає формування глобальних фінансових ринків і світового фінансового співтовариства;

- фінансова глобалізація – це інтеграція національних фінансових систем із міжнародними фінансовими ринками та інституціями;

- фінансова глобалізація – це розширення кордонів та меж ринків інвестиційних інструментів, усунення бар'єрів доступу та розширення можливостей вільного залучення до глобального інвестиційного процесу на принципах конкурентної боротьби.

Отже, в найзагальнішому сенсі фінансова глобалізація означає об'єднання національних фінансових ринків з подальшим їх перетворенням у єдиний світовий фінансовий простір. Вона забезпечує прискорення темпів інновацій, посилює взаємодію національних економік на базі сучасних інформаційних технологій і принципів регулювання, створює гнучкі ринки праці, товарів, капіталу.

До чинників, які стимулюють розвиток фінансової глобалізації, належать:

- впровадження сучасних електронних технологій, що дозволяють проводити операції у режимі реального часу;

- нерівномірність економічного розвитку і розподілу фінансових ресурсів;

- невірноваженість поточних платіжних балансів;

- необхідність пошуку ресурсів для покриття дефіцитів бюджетів та виконання боргових зобов'язань за внутрішніми і зовнішніми запозиченнями;

- недостатність у більшості країн власних ресурсів для реалізації інвестиційних проектів та проведення соціально–економічних перетворень;

- здійснення операцій злиття і придбання компаній та банків.

Глобалізація фінансових ринків має позитивні й негативні прояви та наслідки. Позитивними наслідками фінансової глобалізації є:

- комп'ютеризація та інформатизація. Створення глобальної комп'ютерної мережі Інтернет дозволило об'єднати користувачів різних країн в єдину систему, процедури здійснення фінансових операцій стали спрощеними та стандартизованими, ринок інформації став загальнодоступним;

- висока мобільність капіталу, його значні обсяги, вигідна ціна й висока ліквідність;

- відсутність чітких просторових і часових меж, можливість проведення операцій на фінансових ринках цілодобово завдяки об'єднанню біржових та позабіржових торговельних систем в одну глобальну комунікаційну мережу;

- високі світові стандарти, професіоналізм в управлінні фінансовими потоками. Учасники глобального ринку в умовах жорсткої конкуренції повинні відповідати вимогам, що висуваються до якості банківських товарів і послуг, технологій та рівня кваліфікації персоналу;

- надання статусу вільноконвертованої валюти, використання її в міжнародних фінансових операціях, поряд із провідними валютами, такими як американський долар та євро;

- багатофункціональність фінансового ринку, тобто можливість реалізації операцій з різними видами активів (валюта, капітал, цінні папери) та надання розрахунково–платіжних, гарантійних, страхових та інших видів фінансових послуг;

- зниження рівня дефіциту фінансових ресурсів у країнах світу;

- посилення конкуренції на національних фінансових ринках та зниження вартості товарів і послуг, що сприяє зде-шевлению ресурсів в умовах глобалізації.

Однак поряд із позитивними наслідками фінансова глобалізація супроводжується й певними негативними явищами:

- зростання нестабільності національних фінансових ринків, які у результаті лібералізації стають більш чутливими до криз;
- висока мобільність капіталу разом із позитивним має й негативний бік. Відомо, що капітал рухається туди, де вища норма прибутку та є перспективи для бізнесу в умовах економічного зростання. У разі яких-небудь економічних або політичних негараздів у країні фінансові ресурси починають мігрувати, завдаючи своїм впливом значних збитків;
- залежність реального сектору світової економіки від монетарної складової послаблює стійкість національних економік країн і регіонів до світових фінансових криз;
- обмеження доступу окремих учасників на світовий фінансовий ринок. Основні суб'єкти (кредитори і позичальники) світового фінансового ринку – це транснаціональні банки, уряди, міжнародні валютно-кредитні й фінансові організації з промислово розвинених країн, на відміну від них учасники з країн, що розвиваються, мають обмежений доступ до позик на світовому фінансовому ринку. Вони вимушені використовувати прямі іноземні інвестиції, допомогу, позики міжнародних організацій та платити міжнародним банкам дорожче порівняно з аналогічними позичальниками з промислово розвинених держав.

Висновки

На сучасному етапі найважливішою характеристикою розвитку світових суспільно-економічних відносин є глобаліза-

ція. Встановлено, що пріоритетною сферою прояву глобалізаційних процесів є фінансова глобалізація, під якою розуміють об'єднання в єдину світову систему всієї сукупності міжнародних фінансових відносин. За умов, коли жодна національна економіка не може існувати відокремлено від світового господарства, завдання кожної країни полягає в максимізації позитивних і мінімізації негативних наслідків глобалізаційних процесів. Обґрунтовано, що інтеграція міжнародних фінансових відносин проявляється на трьох рівнях, набуваючи різних форм. На мегарівні інтеграція набуває форми фінансової глобалізації, на макрорівні – регіоналізації, на мікрорівні – форми злиття, придбання та поглинання компаній і банків.

Список використаних джерел

1. Белорус О. Глобальные трансформации и стратегии развития / О. Белорус, Д. Лукьяненко и др. – К.: Ориане. – 2000. – 424 с.
2. Бочан І.О. Глобальна економіка: підручник / І.О. Бочан, І.Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
3. Луцишин З. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З. Луцишин. – К.: ВЦ «ДрУк», 2002. – 320 с.
4. Міжнародні фінанси / за заг. ред. О. Мозгового. – К.: КНЕУ, 2005. – 504 с.
5. Словник іншомовних слів / уклад. Л.О. Пустовіт та ін. – К.: Довіра, 2000. – 1018 с.
6. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / за ред. Д. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
7. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н.В. Стукало // Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 29–35.

УДК: 338.22:330.341

С.І. КОЧУК,

аспірант кафедри політичної економії, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Національні моделі соціально-економічного розвитку як результат економічної політики

Стаття присвячується аналізу та узагальненню основних теоретичних концепцій економічної політики держави – кейнсіанської, монетаристської, неолиберальної, неокласичної, інституціональної. Доведено, що домінуюча ідеологія масштабів, інтенсивності та глибини державного втручання в ринкову економіку та обрана методологія їх реалізації, заломлюючись крізь призму культурних, історичних, ментальних, релігійних, світоглядних, економічних особливостей, визначають національні моделі соціально-економічного розвитку, найбільш розповсюдженими з яких на сьогодні є ліберальна (приватно-корпоративна), соціально орієнтована, соціал-демократична, патерналістська (регульовано-корпоративна) моделі.

Ключові слова: державне регулювання економіки, кейнсіанство, монетаризм, неолибералізм, неокласицизм, інституціоналізм.

С.И. КОЧУК,

аспирант кафедры политической экономики, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Национальные модели социально-экономического развития как результат экономической политики

Статья посвящена анализу и обобщению основных теоретических концепций экономической политики государства – кейнсианской, монетаристской, неолиберальной, неоклассической, институциональной. Доказано, что доминирующая идеология масштабов, интенсивности и глубины государственного вмешательства в рыночную экономику и выбранная методология их реализации, преломляясь сквозь призму культурных, исторических, ментальных, религиозных, мировоззренческих, экономических особенностей, определяют национальные модели социально-экономического развития, наиболее распространенными из которых сегодня являются либеральная (приватно-корпоративная), социально ориентированная, социал-демократическая, патерналистская (регулировано-корпоративная) модели.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, кейнсианство, монетаризм, неолиберализм, неокласицизм, институционализм.

The article analyzes and summarizes the main theoretical concepts of economic policy – Keynesian, monetarist, neo-liberal, neo-classical, institutional. It is proved that the national model of socio-economic development depends on the dominant ideology on the extent, intensity and depth of government intervention in the market economy, the chosen methodology of their implementation, the impact of cultural, historical, mental, religious, philosophical, economic characteristics. most prevalent in the world today, the liberal (in private, corporate), social-oriented, social-democratic, paternalistic (handle-corporate) model.

Keywords: government regulation of the economy, Keynesian, monetarist, neo-liberalism, neo-classicism, institutionalism.

Постановка проблеми. Економічна роль сучасної держави – одне з найважливіших питань економічної теорії, яке в умовах становлення інформаційної економіки, посилення процесів інтеграції, інтернаціоналізації, глобалізації набуває нових проявів та форм. Особливо актуалізується проблема визначення місця економічної функції у системі напрямів і видів державної діяльності у транзитивних економіках, у тому числі й сучасної України.

Вибір моделі економічної політики, яка не буває простим відображенням теоретичної концепції, а є результатом впровадження тих її засад, які відповідають національним особливостям даного соціуму та виражають конкретні і не обов'язкові для інших форми пристосування діяльності законодавчих і виконавчих структур даної країни до специфічних національних традицій, до того рівня і способу життя, який в ній склався, з метою найкращого використання сильних і подолання слабких сторін свого національного спадку, визначають модель соціально-економічного розвитку. На наш погляд, саме теорії та моделі державного регулювання економіки, вивчення їх інструментарію та методології, дозволяють дослідити проблеми, загрози та перспективи розвитку національних економік, визначити оптимальну, відповідну традиціям, культурі, наявним ресурсам та запитам модель економічної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та прикладні аспекти державного регулювання в країнах з розвинутою економікою та країнах, що розвиваються, широко висвітлюються в роботах як класиків економічної науки В. Ойкена (неоліберальна концепція) [5], М. Фрідмена (монетаристський підхід) [1], Е. Остром (неоінституціоналізм) [2], так і сучасних економістів С. Козловського (вивчення економічної політики як базового чинника розвитку економічних систем) [4], Ю. Шпака (аналіз впливу економічної політики на становлення і розвиток галузевих ринків) [7], О. Шнипка (модифікація економічної політики в умовах глобалізації) [6] та інших. Проте дослідження характеру взаємозв'язку між економічною політикою та національною моделлю соціально-економічного розвитку поки що не знайшло достатнього висвітлення в науковій літературі, хоча проведення економічної політики, відповідної не лише вимогам часу, а й національній специфіці конкретних суспільств сприяє, на наш погляд, її перетворенню на потужний фактор зростання.

Мета статті. Дослідження взаємозв'язку між теоріями економічної політики та національними моделями соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Економічна політика як «комплекс економічних цілей і заходів держави і уряду, які забезпечують вирішення довготермінових (стратегічних) та короткотермінових (тактичних) завдань розвитку економічної системи відповідно до інтересів країни і втілюється в економічній програмі» [4, с. 435] грає визначальну роль у формуванні національної моделі соціально-економічного розвитку.

Безумовно, економічна політика сама по собі є результатом історичного, соціокультурного, економічного становлення та розвитку держави, але на даному цивілізаційному етапі вона перетворилась на провідний чинник характеру та динаміки соціально-економічних трансформацій у будь-якій країні. Незважаючи на те, що сучасні економічні моделі не порушують основ приватної власності, вони є різноманітним варіантом змішаної економіки в межах коливань між чистим ринком (вільним від державного впливу) та чистою плановою економікою (позбавленою навіть мінімальних ознак конкурентності).

Теоретичною базою сучасних підходів до регулювання економіки є переважно кейнсіанська, монетаристська, неоліберальна, неокласична, неоінституціональна концепції. Жодна країна не реалізує яку-небудь концепцію в абсолютному вигляді – економічна політика є міксом різних концепцій, який визначається національними особливостями країн, соціумів, суспільств.

Державне регулювання за Кейнсом після Другої світової війни розглядали як необхідність втручання держави у функціонування ринку, особливо в кризові періоди, проте з останньої третини ХХ століття ціллю держави визнана не корекція ринкового механізму, а створення умов його вільного функціонування та забезпечення конкуренції. Вихід з кризи, зростання обсягів виробництва та рівня зайнятості мають стимулюватися за допомогою держави зниженням облікової ставки комерційних банків (відсотка), державними замовленнями з метою підвищення сукупного платоспроможного попиту. Крім того, держава бере на себе соціальні функції, виступаючи в ролі компенсаторного механізму «провалів ринку».

Кейнсіанський підхід став одним з базових у формуванні економічної політики США та Великої Британії наряду з монетаризмом. Суттєва відмінність інструментарію реалізації економічної політики в кожній з цих шкіл відповідає політичній орієнтації провідних партій – перебування при владі демократів в США (або лібералів у Британії) активізує використання кейнсіанських методів державного регулювання економіки (зростання державних витрат на розвиток соціальної сфери, підтримка малозабезпечених верств населення, надання пільг певним галузям економіки з метою стимулювання сукупного попиту); перемога на виборах американських республіканців або англійських консерваторів означає переважання монетаристських заходів в економічній політиці (зменшення податків на корпорації і особистих прибуткових податків, обмеження урядових витрат шляхом скорочення соціальних програм, проведення жорсткої грошово-кредитної політики з метою подолання інфляції, дерегулювання підприємницької діяльності).

Такий тип економічної політики визначив і модель соціально-економічного розвитку – ліберальну або приватно-корпоративну, яка реалізується не лише в США та Великій Британії, але й в Нідерландах, Ірландії, Новій Зеландії. Основними її характеристиками є помітне домінування при-

ватної власності; законодавче забезпечення максимальної свободи суб'єктів ринку; обмеженість сфери державного регулювання проведенням макроекономічної політики; відносно невелика частка держбюджету у ВВП та питома вага державних інвестицій і виплат соціального забезпечення у структурі державних видатків; законодавче забезпечення максимальної дії принципів конкуренції та підприємництва; високий рівень соціальної диференціації.

Високий рівень та якість інституціоналізації економік наведених країн забезпечує підвищену відносно інших моделей ефективність ринкових механізмів координації діяльності всіх суб'єктів економічної системи, високий рівень конкурентоспроможності національної економіки (так, США є лідерами у сфері НТП, експорті наукомісткої продукції, інвестиціях в освіту, наукові дослідження, технологічні розробки), забезпечення прийнятної рівня життя навіть малозабезпечених верств населення за рахунок перерозподілу частки національного доходу та фіскальної політики.

Основоположна теза неоліберальної концепції – індивідуальна свобода через укріплення та стимулювання приватної власності на засоби виробництва, визначили основні елементи економічної політики: невтручання держави в економічний механізм ринку, послідовне дотримання принципів конкурентного ринкового порядку та запобігання виникненню олігополій та монополій, стабільна грошова політика, вільне ціноутворення, доступність та відкритість ринків, свобода укладання угод, повна відповідальність економічних агентів за прийняті ними економічні рішення, ліквідація негативних соціальних наслідків функціонування ринку. Тобто об'єктом державного втручання неолібералізм визначив переважно інституціональні основи конкуренції, ціноутворення та розподілу доходів; держава має не просто підтримувати, але й формувати умови, необхідні для функціонування ринку та підприємництва. Економіка розглядається ним як рівноважна та відносно гармонійна система, що забезпечує суспільний добробут, а будь-яке втручання в дію ринкових сил завдає величезної шкоди.

Теоретики неолібералізму вважають (на відміну від неокласиків), що не можна покладатися на спонтанність ринкових механізмів в період виникнення ринкового господарства. На цьому етапі держава має визначити «правила гри» для ринкових суб'єктів, законодавчу базу, інституціональну структуру. Сучасних лібералів об'єднує спільність методології, а не концептуальні положення: одні з них дотримуються правих поглядів (пропаганда абсолютної свободи); інші – лівих (визнання необхідності участі держави в економіці). Проте всі неоліберали у розумінні суспільного розвитку стоять на позиціях еволюціонізму, всі неоліберали приділяють першочергове значення поведінці окремої людини, фірми, рішенням, що приймаються на мікрорівні.

Реалізація неоліберальної моделі економічної політики асоціюється із соціально-орієнтованою моделлю економічного розвитку континентальної Європи в цілому, та Німеччини зокрема. «Змішана економіка», в якій достатньо висока вага державної власності; здійснення макроекономічного регулювання не тільки засобами кредитно-грошової і податково-бюджетної політики, але й через інші сфери економіки (структурна, інвестиційна політика) і трудових відносин (регулювання зайнятості), підтримка державними органами кон-

курентних відносин в економіці, що забезпечується засобами структурної політики і підтримкою малого і середнього бізнесу, висока доля держбюджету у ВВП («державна добробуту»), високий рівень оподаткування приватного сектору і населення зі значними доходами, розвинена система соціальної підтримки населення за провідної ролі в ній держави, видатки якого по цій лінії складають значну частину держбюджету.

Проте строгий аналіз неоліберальної концепції і, наприклад, німецької національної моделі дозволяє помітити, що соціально-орієнтована модель економічного розвитку не рідко суперечить неоліберальній моделі економічної політики. Соціальне ринкове господарство не зовсім різновид неолібералізму, функції соціального ринкового господарства не вкладаються в механістичні правила конкуренції. Соціально орієнтована економіка ґрунтується на базових цінностях держави та суспільства, вона не є виключно теорією конкуренції, це, скоріше філософська, соціально-економічна концепція, що обґрунтовує та забезпечує ефективну координацію між всіма суб'єктами економіки, між сферами життя, що представлені ринком, державою, соціальними групами.

Тобто практична реалізація неоліберальної концепції відрізняється від неї передусім крайньої соціалізацією, що відповідає принципу «соціальної компенсації» заради «соціального миру» в суспільстві, атмосфери співробітництва та взаємодопомоги. Основними інструментами виступають вже згадані прогресивна система оподаткування, що дозволить скоротити розрив між високими та низькими доходами; бюджетні дотації малозабезпечених верств населення, щоб забезпечити прийнятний рівень життя; створення розвинутої системи соціального страхування та соціальної інфраструктури.

Прихильники концепції соціального ринкового господарства, не абсолютизуючи роль держави, визнаючи її «провали» та «провали ринку», виступають за співіснування ринку та держави в нерозривній єдності, де ринок забезпечує економічну ефективність, а держава підтримує основи його ефективності та конкурентоспроможності. Відповідно, соціальна політика соціальної держави – формування економічного середовища, що сприяє активізації кожного члена суспільства та гарантує кожному достатній дохід та впевненість в завтрашньому дні (причому абсолютизація принципу обов'язкового забезпечення засобами існування максимальної кількості громадян лише послабить основи конкурентності, сприятиме загостренню проблем зайнятості та негативно відобразиться на всезагальному добробуті).

Головний ідеолог неоліберальної моделі економічної політики В. Ойкен відмічав, що не варто розглядати соціальну політику як безкоштовний додаток до всієї іншої економічної політики, оскільки немає нічого, що не було б важливим в соціальному плані: будь-які заходи економічної політики одночасно (прямо чи опосередковано) мають за собою соціальні наслідки та мають соціальне значення. Тому дуже важливо першою чергою приділяти увагу формуванню загального порядку, який запобігав би виникненню соціальних проблем. Вирішувати ж соціальні проблеми можна лише в ефективній економіці, оскільки споживати можна лише те, що вироблено: «Якщо в рамках створеного того чи іншого порядку люди голодують, то це не є вирішенням проблеми ні справедливого розподілу, ні безпеки, ні якої-небудь іншої форми прояву

соціального питання. Вона не буде вирішена і в тому випадку, якщо спробувати зробити цей вплив негативного порядку прийнятним шляхом етичного прикрашання його і широкої апеляції до спільних інтересів всіх людей» [5, с. 405].

На практиці економічна політика в Німеччині, що забезпечила високі темпи зростання, мала такі риси:

- особлива роль держави. В основі господарської системи – вільна ринкова економіка, конкурентний ринок. Економічний порядок самостійно не встановлюється, його має встановити держава – затвердити правила поведінки та активно проводити їх в життя, а не займатися господарсько-виробничою діяльністю;

- розробка та проведення специфічної державної соціальної політики, спрямованої на встановлення економічного, соціального, політичного порядку, оскільки вони тісно взаємопов'язані та взаємопереплетені. По мірі розвитку соціальна політика висувала проблеми забезпечення зайнятості, подолання регіональних відмінностей в рівнях доходів, більшої повної соціальної забезпеченості, вдосконалення форм участі робітників в управлінні підприємством;

- перетворення конкуренції на фактор системи порядку. Для цього необхідні боротьба з монополізмом, сприяння малому та середньому підприємству, створення для кожної людини умов для появи здібностей та прихованих можливостей. Конкуренція забезпечує економічний прогрес, зростання продуктивності, є інструментом забезпечення самостійності господарювання.

Результатом реалізації неоліберальної концепції та соціал-орієнтованої моделі економічного розвитку є потужна економіка (так, Німеччина є абсолютним лідером серед європейських країн та одним з ключових суб'єктів глобальної економіки), високий рівень розвитку людського капіталу, розвинута соціальна система, відносна соціальна рівність.

Неоінституціональний підхід в економічній політиці передбачає врахування складного взаємозв'язку між правовим устроєм суспільства та ефективністю економічного механізму – якщо трансакційні витрати низькі, то економічний розвиток завжди буде мати оптимальну траєкторію незалежно від наявного набору інститутів. Звідси випливає, що будь-яке суспільство приречене на процвітання, оскільки технічний прогрес та нагромадження фізичного та людського капіталу мають автоматично забезпечувати економічне зростання.

У своєму аналізі економічної системи як частини соціальної або культурної системи, що постійно розвивається, неоінституціональна концепція близька до кейнсіанства – держава є провідною силою соціально-економічних трансформацій в суспільстві, але на відміну від інших наукових шкіл, неоінституціоналізм розробив шляхи та методи трансформації ринкової системи в «нову індустріальну державу». Як метод стимулювання економічного зростання запропоновані державне програмування та індикативне планування в умовах бурхливих змін під впливом науково-технічного прогресу. «Узгоджене господарство» передбачає добровільну згоду всіх зацікавлених суб'єктів у вирішенні завдань, зазначених в індикативному плані.

Практична реалізація ідей неоінституціональної школи в кожній країні відрізнялася певною своєрідністю, яка відображала особливості історичних, соціально-економічних, куль-

турних та інших умов цієї країни. Так, країни Скандинавії характеризуються граничною соціалізацією, значною роллю державного сектору, в структурі якого переважають об'єкти соціального призначення, домінуванням у державних видатках витрат на соціальну сферу, регулюванням трудових відносин не на рівні підприємств і галузей, а на національному рівні, активною державною політикою по мінімізації рівня безробіття та диференціації населення за рівнем доходів.

Неокласична теорія у визначенні цілей, методів та інструментів економічної політики держави наголошує на автоматизмі регулювання ринкової системи, де домінують судження про те, що економічні кризи або взагалі неможливі в умовах капіталістичної економіки, або мають випадковий характер, і що система вільної конкуренції здатна самостійно їх долати. Неокласичний синтез як напрям західної економічної науки є спробою поєднати в загальну теорію концепції ціноутворення, розподілу доходу та кейнсіанську концепцію макроекономічної рівноваги та зростання національного доходу.

Прихильники неокласичного підходу наголошували на саморегулюючій функції ринкової економіки, яка через вільну конкуренцію призводить до суспільного добробуту. Економічне процвітання суспільства пов'язувалось із захистом приватної власності та вдосконаленням механізму цін, створенням додаткової системи заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності ринкової економіки: ефективна фіскальна політика (втручання держави на мікро- та макrorівнях в коректування рівня доходів різних верств населення, координацію та регулювання інвестиційної політики, формування прогресивної галузевої структури); розподіл та ефективне використання ресурсів.

Теоретичне підґрунтя патерналістської (регульовано-корпоративної) моделі соціально-економічного розвитку (Японія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур) формують з одного боку, ідеї неокласиків, з іншого – специфічний соціокультурний та ментальний профіль цих країн: значно суттєвішу ніж в інших країнах роль держави в регулюванні економічних процесів при невеликій частині державної власності; переплетіння капіталу банківських і промислових компаній через взаємне володіння акціями при вкрай незначній індивідуальній власності на акції; об'єднання великих компаній з малими і середніми; безумовний пріоритет інтересів нації, компанії і виробничої групи над інтересами особистості; експортна орієнтація національної економіки; індикативне планування, яке в умовах ментальної специфіки (вказівки вищих посадовців є обов'язковими для виконання корпораціями) майже перетворюється на директивне (так, китайські реформи економіки завжди проводяться під гаслом – «Лібералізація економіки за наявності політичного контролю»).

Висновки

Національні моделі соціально-економічного розвитку відрізняються одна від одної не лише структурою власності, соціальною політикою, участю держави у перерозподільчих процесах, межами державної участі в економіці, системами мотивації, критеріями ефективності, методами державного регулювання, але й соціокультурними особливостями, які є результатом історичного, культурного, економічного розвитку даної країни. Безумовним трендом останніх десятиліть є

специфічна диверсифікація рис різних моделей економічної політики з метою адаптації до мінливих технологічних, цивілізаційних, глобальних змін.

У виборі вітчизняної моделі і економічної політики, і соціально-економічного розвитку необхідно враховувати відсутність абсолютної ідентичності досвіду – не існує країни, соціально-економічні особливості якої абсолютно збігались би з українськими, тому прямого переносу досвіду бути не може. Проте поєднання джерел і методів досягнення сучасної соціально-економічної ефективності дає можливість оцінювати перспективи використання значного досвіду інших країн для підвищення ефективності соціально-економічного розвитку України.

Список використаних джерел

1. Friedman M. *Capitalism and Freedom: Fortieth Anniversary*. – University Of Chicago Press; 40 Anv edition, 2002.
2. Ostrom E. *Understanding Institutional Diversity*. – Princeton University Press, 2005.
3. *Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.* – К.: Видавничий центр «Академія», 2000.
4. Козловський С. Економічна політика як базовий елемент механізму управління чинниками розвитку сучасних економічних систем // *Актуальні проблеми економіки = Actual problems of economics*. – 2010. – №1. – С. 13–20.
5. Ойкен В. *Основные принципы экономической политики*. – М.: Прогресс, 1995.
6. Шнипко О. *Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації [Текст]: [монографія]*. – К.: ДУ «Ін-т екон. та прогнозування НАНУ», 2009.
7. Шпак Ю. *Економічна політика держави в розрізі державного регулювання аграрного сектора національної економіки // Інвестиції: практика та досвід*. – 2010. – №23. – С. 96–98.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 338.24.021.8; 338.242.2

І.А. БУЛКІН,
к.е.н., с.н.с., Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України,
В.А. ДЕНИСЮК,
к.т.н., с.н.с., Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України

Оцінювання динаміки фінансування інноваційної діяльності в промисловості України (1998–2015)

У статті досліджено ключові тенденції фінансування інноваційних витрат у промисловості України за видами економічної діяльності в поточних цінах і постійних цінах в аспекті основних макроекономічних показників. Показано, що у 2014–2015 роках обсяг інноваційних витрат в промисловості у постійних цінах виявився нижчим, ніж у 1998–2000 роках. У 2008–2014 роках цей показник скоротився більш ніж утричі, а за обробною промисловістю – у 3,76 рази. Обробна промисловість залишилася кризовим об'єктом інноваційної політики, а зростання обсягу вкладень в інновації у 2015 році проти попереднього року стало наслідком надзвичайно різкого збільшення витрат на придбання основних фондів для технологічного переозброєння металургійного виробництва.

Ключові слова: технологічні інновації, промисловість, фінансування, витрати в поточних і постійних цінах, види економічної діяльності.

И.А. БУЛКИН,
к.э.н., с.н.с., Институт исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины,
В.А. ДЕНИСЮК,
к.т.н., с.н.с., Институт исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины

Оценка динамики финансирования инновационной деятельности в промышленности Украины (1998–2015)

В статье исследованы ключевые тенденции финансирования инновационных затрат в промышленности Украины по видам экономической деятельности в текущих ценах и постоянных ценах в аспекте основных макроэкономических показателей. Показано, что в 2014–2015 годах объем инновационных затрат в промышленности в постоянных ценах оказался ниже, чем в 1998–2000 годах. В 2008–2014 годах этот показатель сократился более чем в три раза, а по обрабатывающей промышленности – в 3,76 раза. Обрабатывающая промышленность осталась кризисным объектом инновационной политики, а рост объема вложений в инновации в 2015 году по сравнению с предыдущим годом стал следствием чрезвычайно резкого увеличения расходов на приобретение основных фондов для технологического перевооружения металлургического производства.

Ключевые слова: технологические инновации, промышленность, финансирование, расходы в текущих и постоянных ценах, виды экономической деятельности.

Assessment of the dynamics of financing of innovative activity in the industry of Ukraine (1998–2015 years)

The key trends in innovation expenditures in Ukrainian industry according to the types of economic activity at current and constant prices are analyzed. It is shown that in 2014–2015 the volume of innovative charges in industry in the constant prices appeared below, than in 1998–2000. In 2008–2014 this indicator grew short more than in three times, and in manufacturing in 3,76 times. Manufacturing remained the crisis object of innovative politics, and it was extraordinarily sharp growth of expenditures on acquisition of capital assets for the technological rearmament of metallurgical production that resulted increase of investments in innovation in 2015 comparing to the previous year.

Keywords: technological innovations in industry, financing, expenditures in current and constant prices, types of economic activities.

Постановка проблеми. Важливою метою, що стоїть перед економікою України на сучасному етапі, є підвищення конкурентоспроможності промислових товарів на світових та національному ринках. Внаслідок квотування експорту та застосування нетарифних обмежень з боку Євросоюзу, недостатньої обґрунтованості нав'язуваного ззовні аграрного вектора економічного розвитку, різкого скорочення торгових відносин з Російською Федерацією, військових дій на сході країни, а також обмежених можливостей розширення збуту товарів в країни Азії та Африки принципове рішення цієї задачі може спертися лише на прискорене введення в господарський оборот інноваційних рішень, які базуються на практичному використанні науково–технічних результатів.

Розгляду питань фінансування інноваційної діяльності у вітчизняній промисловості традиційно приділяється підвищена увага. Так, у роботі [1] були проаналізовані в країні закони, пов'язані зі стимулюванням ряду галузей промисловості і наукомістких виробництв, а витрати на інноваційну діяльність були розглянуті в якості ресурсного потенціалу виробництва. Особливу увагу було приділено динаміці обсягу витрат на інноваційну діяльність в поточних цінах в промисловості у цілому та машинобудуванні в 1998–2004 роках. У монографії [2] проаналізовано загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності у вітчизняній промисловості в 2000 і 2005–2007 роках, а також динаміка витрат на виконання інноваційно–орієнтованих досліджень та придбання нових технологій. Було визначено, що фінансові витрати на ці цілі займають лише восьму частину від загального обсягу інноваційних витрат, а придбання нових технологій в 2006–2007 роках становило лише 2,6–3,0% від загального обсягу витрат. У роботі [3] показник «обсяг фінансування інноваційної діяльності» був використаний в числі показників ресурсної складової при визначенні інноваційного рівня промисловості, для оцінки якого також використовувалися показники ринкової та технологічної складових. У монографії [4] обсяг витрат на інноваційну діяльність був проаналізований з точки зору розрахунку індексу фінансового (інноваційного) потенціалу промислового сектору країни (додатково включає показники ланцюгового індексу інвестицій в основний капітал, внутрішні поточні витрати на наукові та науково–технічні роботи в поточних цінах) на часовому інтервалі 2005–2007 років. У роботі [5] представлені методологічні підходи до ідентифікації та групування галузей промисло-

вості за рівнем їх технологічної інтенсивності, а в статтях [6, 7] досліджено науковий супровід розвитку обробної промисловості з точки зору групування її галузей за рівнем наукоємності в призмі методології ОЕСР. У статті [8] досліджено структуру економіки та експорту високотехнологічної продукції в Україні та Сербії у порівнянні з іншими країнами та розглянуто напрями активізації структурних змін в економіці країн з перехідною економікою. В роботі [9] в контексті вивчення питань стимулювання інноваційної активності серед індикаторів, що входять до авторської методики інтегрального оцінювання інноваційної активності промислових підприємств, був використаний показник питомої ваги фінансування інноваційної діяльності у відсотках від ВВП.

Метою статті є визначення основних рис динаміки інноваційних витрат на максимально широкому часовому інтервалі. При цьому ми спробуємо скорегувати оптимістичну картину, яка об'єктивно виникає внаслідок поширеної в дослідницькій практиці опори на значення показників, що розраховані у поточних цінах, а також з'ясуємо відмінності в інтенсивності вкладень в інновації в різних сегментах вітчизняної промисловості.

Виклад основного матеріалу. На рис. 1 графічно представлена динаміка інноваційних витрат промислових підприємств при їх обчисленні у поточних та постійних цінах. Якщо в поточних цінах сукупний обсяг витрат за сімнадцять років виріс у 11,75 раза (відповідно з 1175,4 до 13183,7 млн. грн.) при загальному тяжінні тренду до збільшення із середньорічним темпом приросту у 15,6%, то при використанні перерахунку у постійні ціни та при оперуванні граничними значеннями інтервалу (тобто 1998 і 2015 роках), навпаки, відбулося скорочення обсягу витрат на 12,7% – з 535,1 до 467,1 млн. грн. при середньому темпі приросту –0,8%. Максимальний обсяг витрат протягом усього періоду спостереження був досягнутий в 2007 році – 1243,3 млн. грн. у постійних цінах 1995 року, чому відповідає 36,8 млрд. грн. у цінах 2015 року, або \$4856,8 млн. у паритеті купівельної спроможності національних валют (ПКС). Якщо при розгляді величин у поточних цінах історично найгіршим був 1999 рік (наслідки азіатського фінансової кризи), то у постійних цінах – 2014 рік (причина, чому їм не виявився настільки ж кризовий в ряді аспектів 2015 рік, буде пояснена трохи пізніше). Значення історичного мінімуму дорівнювало 364,9 млн. грн. у цінах 1995 року, або \$1468,7 млн. за ПКС. Таким чином,

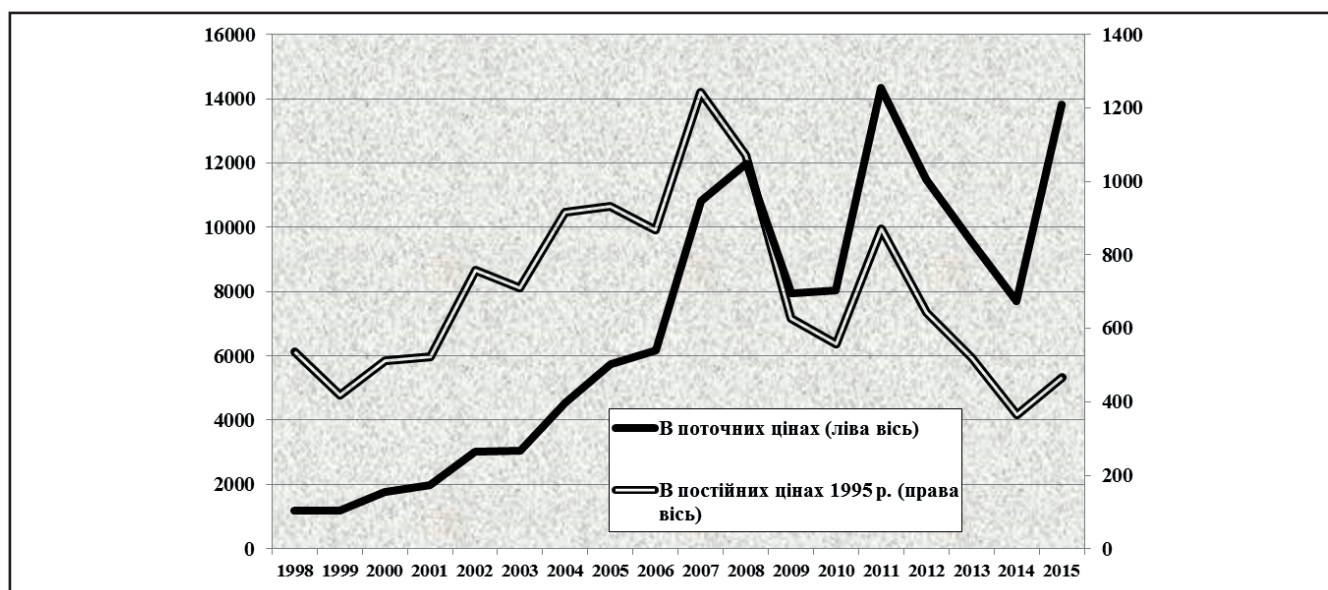


Рисунок 1. Динаміка обсягів інноваційних витрат у промисловості, млн. грн.

Джерело: авторський розрахунок на основі бази даних Державної служби статистики України.

розкид значень становив 3,41 раза в гривні та 3,31 раза у доларах за ПКС, тобто національні та міжнародні індикатори можуть використовуватися паралельно.

Слід звернути увагу на складну форму зміни обсягу витрат у постійних цінах: якщо протягом 2000–2007 років проти локального мінімуму 1999 року вони зросли у 2,97 раза з досить високим середньорічним приростом у 14,6%, то у подальшому динаміка різко змінилася спрямованість. Вже у 2008 році ланцюгове скорочення витрат у постійних цінах досягло 13,8%, – і це незважаючи на те, що в цінах поточних приріст їхнього обсягу становив 10,8%, а на всьому подальшому часовому інтервалі, попри локальні спалахи значень в 2011–2012 і 2015 роках, згортання фінансування інноваційної активності відбувалося цілком поступально. Спалах значень у 2011–2012 роках примітний за амплітудою при обох способах обчислення вже в наступному році зійшов на рівень, тому в динаміці обсягу витрат досить виділити всього два якісних етапи: до 2008 року – позитивний, а після нього – негативний. Вітчизняна регуляторна практика у сфері інноваційного розвитку на зламі десятиліть не змогла виробити дієздатні механізми захисту промислового зростання ані від впливу світової фінансової кризи, ані від наслідків системного соціально-економічної кризи в країні, яка розпочалася в 2014 році. Якщо ВВП України у 2014 році на 10,3% поступалася рівню 2007 року (високому, але не рекордному), то обсяг інноваційних витрат у 2014 році, навіть без порівняння з історичним максимумом, виявився на 12,9% меншим від значення колишнього історичного мінімуму, зафіксованого у далекому 1999 році. Втім рівень витрат і у 2015 році не особливо вражає: хоча він у постійних цінах і перевищив знижене значення попередника на цілих 28,0%, при цьому поступався результатам всіх інших років інтервалу, виключаючи згадані 1999 і 2014 роки. Без занурення на рівень структурних елементів промисловості пояснення того, що сталося у 2015 році, пов'язано з тим, що приріст зі зменшеної бази забезпечити легше, ніж інтенсифікувати довгостроковий поступальний розвиток (феномен так званої «до-

завантаження» економіки, що проявився на рубежі століть). Прийнемо це судження як проміжну тезу.

Оперування постійними цінами дозволяє визначити найкращі для розвитку інноваційної діяльності роки з точки зору інтенсивності приросту витрат. На першому етапі це 2002 і 2007 роки, коли цепні прирости досягли відповідно 45,1 та 43,1%. Вплив першої хвилі світової фінансової кризи проявився в тому, що рівень фінансування у 2009 році скоротився проти рівня 2007 року в поточних цінах на 26,5%, у постійних цінах – на 48,8%, а у перерахунку на міжнародний долар за ПКС – на 47,4%. У 2010 році відповідні значення становили 25,6, 55,7 та 53,5%, тобто негативні явища протягом двох років подолані були, а лише пригальмувалися. У 2011 році відбулася досить парадоксальна на перший погляд зміна: у посткризовій економіці був зареєстрований рекордний за весь період спостереження обсяг інноваційних витрат у поточних цінах – 14,33 млрд. грн. Однак при обчисленні значення показника у постійних цінах рекордне значення 2007 року все ж встояло, переважаючи рівень 2011 року виявилися і річні обсяги у 2004–2005 та 2007–2008 роках. При цьому темп зростання витрат продемонстрував нехарактерну для вітчизняної економіки еластичність. Якщо у поточних цінах зростання у 2010–2011 роках, яке становило 1,782 раза, має аналог у 2006–2007 роках (1,757 раза), то у постійних цінах воно виявилось унікальним – 1,558 раза. Це – рекордна зміна на другому етапі, яка відбулася після серії попередніх негативних значень ланцюгового приросту – на 13,8% у 2008 році, на 41,4% у 2009 році та на 11,1% у 2010 році. Другим і останнім позитивним приростом відзначилася ланцюгова зміна обсягу в 2015 році, яка теж відбулася після трьох років послідовного скорочення – на 26,0% у 2012 році, на 19,2% у 2013 році і на 29,9% у 2014 році. Таким чином, у підтримці інновацій на рівні промисловості у цілому (підкреслимо це!) в останні вісім років накопичилася значна негативна інерція, яка не компенсувалася спорадичними спалахами уваги господарюючих суб'єктів. Тим більше що в якісному аспекті в українській економіці так і не з'явилися зачатки інвес-

тиційного клімату, що забезпечує «довгограючу» фонову мотивацію для посилення інноваційної активності без прив'язки до конкретної галузі.

На рис. 2 інтенсивність інноваційних витрат в промисловості була співвіднесена з обсягом реалізованої продукції та ВВП. Ми виходили з нульової гіпотези: відносний показник оперує даними одних і тих же років без урахування часового лагу між здійсненням вкладень в інновації та отриманням від них економічної віддачі. Величина лагу, безумовно, є відмінною від нуля, але її обґрунтовані оцінки на макрорівні у науковій літературі відсутні. Відзначимо, що частина ефекту може проявитися і протягом того ж звітного інтервалу, в якому було зроблено вкладення в інновації.

У частині придбання основних фондів та інших засобів виробництва – діяльності, яка у вітчизняній статистиці віднесена на інноваційні витрати (причому без обов'язкового підтвердження зв'язку цієї практики з виконанням інноваційних проектів) та має серед напрямів інновацій домінуючу вагу, це припущення допустимо.

Паралельний розгляд рис. 1 та 2 дозволяє виявити синхронність динаміки обсягу інноваційних витрат у постійних цінах з їх часткою у кінцевій продукції промисловості. Якщо на усьому інтервалі міра кореляції показників є досить помірною ($r = 0,799$), а в 1998–2007 роках вона ще нижча ($r = 0,788$), то у 2007–2015 роках подібність процесів різко зростає ($r = 0,982$). Відмінності у мірі корельованості, на наш погляд, пояснюються тим, що на другому етапі у підприємств закріпився більш-менш однаковий патерн реагування на зовнішні негативні умови: інноваційні витрати розгадалися швидше як стаття економії для стабілізації фінансового становища підприємств, і тільки у рідкісних випадках слугували важелем модернізації. Раніше у промисловості була присутня більша

різноманітність щодо вибору стратегії збуту продукції в інноваційно-активних та пасивних галузях, що (за винятком кризового 1999 року) приводило до більшої варіації у динаміці обсягу кінцевої продукції, яка є знаменником відносного показника. Протягом першого періоду швидкість зростання обсягу інноваційних витрат випереджала зростання реалізації промислової продукції: зокрема, протягом 2000–2002 років суттєвий приріст величини частки з 1,091 до 1,680% супроводжувався помірним поживленням промислового виробництва, зростання якого у постійних цінах становило 17,2%, тобто вкладення в інноваційну діяльність здійснювалося в випереджаючому режимі. У 2007 році в країні вдалося досягти пікового значення не тільки обсягу витрат на інновації, а й їх частки у випуску (1,811%). Цей факт примітний тим, що у 2003–2007 роках відбулося збільшення обсягу реалізованої продукції в 1,278 раза у постійних цінах, тобто рекорд вкладень в інновації відбувся відносно максимальної за рівнем бази. На другому етапі, виключаючи 2011–2012 і 2015 роки, спостерігалися протилежні явища. Так у 2008–2010 роках частка співвіднесених інноваційних витрат просіла в 1,98 раза, що стало наслідком скорочення їх абсолютного обсягу в 2,23 раза та того факту, що провал в обсязі промислового випуску в 2010 році вже був частково подоланий (його обсяг поступився значенню 2008 року на 11,5%, але у наступному році впритул до нього наблизився). Важливим є те, що зростання промислового виробництва в Україні після світової фінансової кризи почався при скороченні обсягу інноваційних витрат, тобто мав під собою кон'юнктурні, а не технологічні підстави. У 2011 році приріст випуску промислової продукції становив помірні 5,4%, але при цьому різко зросла частка у ній інноваційних витрат (у 1,41 раза, або на 0,375 відс. пункти). Аналоги такої зміни мали місце тільки у 2002 та

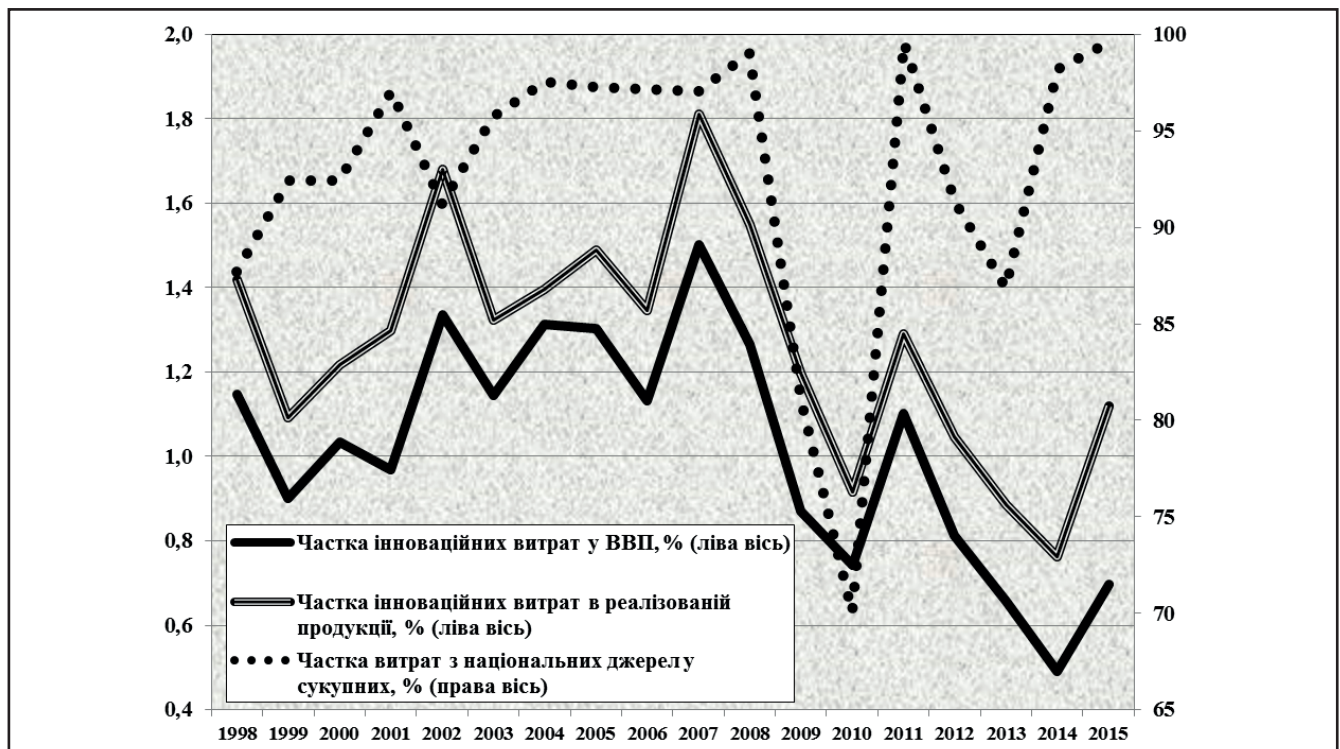


Рисунок 2. Динаміка відносних параметрів інноваційних витрат у промисловості

Джерело: авторський розрахунок на основі бази даних Державної служби статистики України.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

2007 роках, коли були досягнуті річні ланцюгові прирости відповідно на 0,384 і 0,466 відс. пункти. На перший погляд це, безумовно, позитивний результат, оскільки за формальною ознакою відбулося поєднання кількісного (зростання обсягу реалізації) та якісного розвитку (зростання інноваційних витрат випередили темпи відновлення промислового сектору). Однак уже у 2012 році всі три показники продемонстрували негативну ланцюгову зміну, де лідерство в скороченні знову виявилось за динамікою витрат на інноваційну діяльність: за 2012–2014 роки обсяг витрат у постійних цінах знизився у 2,38 раза, притому що промисловий випуск – тільки у 1,41 раза. У підсумку це і призвело до історичного мінімуму частки співвіднесених інноваційних витрат на рівні 0,763% від обсягу кінцевої продукції. У 2015 році тренди розійшлися: інноваційні витрати продемонстрували несподіване зростання, що на тлі тривалого скорочення реалізованої продукції забезпечило збільшення значення відносного показника до 1,119%, що перевершило значення не тільки 2012–2014 років, а й 2010 року (коли був зафіксований локальний мінімум інноваційних витрат). Формально подія може виступити аргументом на користь висновку про підвищення ефективності інноваційної політики та навіть про початок макроекономічної стабілізації в країні, але нижче ми покажемо його передчасність.

Оскільки вкладення в інновації в частині поточних витрат також є елементом доданої вартості, їх можливо співвіднести з відповідним агрегатом ієрархічно більш високого рівня – валовим внутрішнім продуктом. Історичний максимум в співвідношенні обсягів інноваційних витрат у промисловості та ВВП був зафіксований у 2007 році – 1,501%, а мінімум у 0,491% ВВП – у 2014 році, тобто розкид виявився більш ніж триразовим. Незначні відхилення у формі динаміки частки інноваційних витрат у реалізованої продукції та у ВВП між собою обумовлені поступовим зменшенням частки промислового виробництва у ВВП країни, а також коливаннями частки доданої вартості в структурі кінцевої продукції внаслідок міжгалузевих зрушень. Між тим співвіднесення обсягу інноваційних витрат з ВВП – процедура умовна, бо на відміну, наприклад, від науково-технічної діяльності у вітчизняній структурі інноваційних витрат велика частка витрат на придбання основних фондів, які через амортизацію розподіляються на низку років і на один календарний рік ніяк не проектується.

Варті уваги й надзвичайно різкі коливання частки вітчизняних економічних суб'єктів у сукупних витратах у 2009–2011 роках – більш ніж на 29 відс. пунктів. Якщо у 2008 році вона перевищувала 99% (тобто майже все фінансування інновацій вироблялося з національних джерел), то масштаб зниження часткою інноваційних витрат національних суб'єктів відносно обсягів промислової продукції в цей період становив 1,112 відс. пункти, тобто майже дві третини від значення, досягнутого у 2007 році. Звичайно, з точки зору зовнішнього спостерігача криза була заретушована відновленням зростання обсягу кінцевої промислової продукції, але в інноваційному аспекті при елімінаванні іноземних вкладень його глибина виявилася порівнянною з макроекономічним спадом у середині 1990-х років. Стан був врятований дуже великими іноземними вкладеннями у виробництво основної органічної хімічної продукції. Без них значення інноваційних витрат у 2010 році склало б впевнену конкуренцію історич-

ному мінімуму 2014 року. Якщо у 2010 році обсяг іноземного фінансування інновацій в поточних цінах сягав 2411,4 млн. грн. (історичний максимум вкладень з джерела і у поточних, і у постійних цінах), то наступного року він скоротився до 56,9 млн. грн., а ланцюгове падіння в постійних цінах становило 48,5 раза! При цьому настільки радикальна зміна на рівні промисловості у цілому було з перекриттям компенсована з національних джерел, частка яких у 2011 році досягла рекордних 99,6%. До речі, інтенсивність інтересу іноземних інвесторів до розвитку тієї ж хімічної промисловості всього за рік скоротилася на два порядки! Беручи до уваги відсутність у тогочасній Україні значимих політичних передумов для такої суттєвої зміни ролі іноземних джерел у фінансуванні інновацій, стан у 2011 році може бути пояснений двома причинами. По-перше, недосконалістю системи статистичного обліку інноваційної діяльності в аспекті забезпечення достовірності первинних даних, бо відповідальність за це несуть самі респонденти. По-друге, сформованою у країні дискретною моделлю вкладення в інноваційну діяльність, коли великі локальні інвестиції мають окупитися, тому додаткове фінансування у наступні часові інтервали становило неперіоритетними. У разі витрат на придбання основних фондів це виглядає природним, але в разі інших видів інноваційних витрат цей крок є сумнівним. Для порівняння: у статистиці науково-технічної діяльності нічого подібного з інтенсивністю іноземних надходжень помічено не було, природна інерційність процесів у великій соціальній системі знайшла адекватне відображення в інформаційній проекції. Але при цьому абсолютна більшість іноземних коштів спрямовувалася на фінансування поточних витрат, а не капітальних. Помірне зниження ролі національних економічних суб'єктів (до 86,9%) відбулося у 2013 році і було викликано посиленням співпраці з Російською Федерацією у галузі виробництва турбін та авіаційно-космічної техніки. У світлі політичних подій 2014–2015 років втеча іноземного, перш за все російського, капіталу з інноваційної сфери виглядає цілком логічним. У підсумку рекордне значення структурної частки коштів національних суб'єктів у 2015 році було відтворено. З неї переважна частина навантаження з фінансування інновацій була перенесена на плечі самих підприємств-інноваторів (97,2% від сукупного обсягу коштів, що теж стало історичним максимумом, набагато обійшовши колишні значення, які не перевищували 87,8%).

Аналіз динаміки інноваційних витрат на рівні промисловості в цілому має природні обмеження, які пов'язані з процедурами узагальнення і усереднення інформації. Тому перенесемо увагу на рівень структурних елементів промисловості (рис. 3), для чого обмежимо часовий інтервал до 2001–2015 років (раніше, у 1978–2000 роках, для відображення її структури застосовувався Загальний класифікатор галузей народного господарства із зовсім іншими принципами побудови) і сфокусуємося на розгляді процесів у розрізі секцій та розділів Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД).

Головною причиною, що стимулює вкрай різке зростання динаміки в 2011–2012 роках, стало будівництво експериментальних установок сонячної і вітряної енергетики в АР Крим, які були безпосередньо перенесені на інноваційні витрати. Саме завдяки цьому внесок виробництва елек-

троенергії, газу та води (секції Е за версією КВЕД–2005) у загальні інноваційні витрати в 2011 році в поточних цінах досяг 5,03 млрд. грн., а в постійних цінах перевершив рівень попереднього року в 44,6 разів! Для оцінки масштабу явища врахуємо, що загальний ланцюговий приріст обсягу вкладення в 2011 році становив 6,29 млрд. грн., з яких 4,93 млрд. грн. було здійснено у секції Е, 0,74 млрд. грн. – у добувній промисловості (секції С) і тільки 0,62 млрд. грн. – у переробній промисловості (секції D), попри дуже широку різноманітність галузей, що входять до неї. При елімінуванні «стрибків» у секціях С і Е ланцюговий приріст обсягу інноваційних витрат мав би скласти лише 7,7% у поточних цінах, а в постійних він би виявився негативним –5,8%. У 2012 році відбулося помітне ланцюгове скорочення вкладень у розвиток секції, однак не слід забувати, що база відліку в попередньому році була підвищеною. Також великим був і обсяг інвестування, який вдалося реалізувати тільки протягом двох років. Тому робити висновок про скільки–небудь суттєве коливання інтересу до фото– та вітроенергетики буде неправомірно – просто одна і та ж капіталомістка стадія проекту була нерівномірно спроектована у часі. Проте частка енергетичного проекту в сукупних витратах на інновації у 2012 році сягала суттєвих 24,2% (а у 2011 році – 35,1%), з яких на придбання машин і обладнання спрямувалося 97,2% коштів (роком раніше – 92,2%). При виключенні цих витрат рівень фінансування інновацій за всією промисловістю у 2012 році ненабагато б перевищив значення 2015 року. Відмітимо, що в розглянутій секції КВЕД завжди була присутня дискретність характеру вкладень в інноваційну діяльність: після сплеску значень слідували кілька років з обсягами витрат, меншими його у кілька разів. Більш того, спостерігалися коливання і з порядковим розкидом значень у постійних цінах (до 13,1 разів в 2002–2003 роках). Однак динаміка у

2010–2012 роках, зважаючи на свою масштабність в абсолютному вимірі коливань, стала унікальним явищем серед всіх секцій промисловості.

Не заперечуючи корисність рішення енергетичних проблем країни і перспективи розвитку нетрадиційного для індустріальної епохи напряму енергетики, вважаємо за необхідне заборонити сумнівну практику віднесення витрат у рамках великих проектів капітального будівництва на інноваційні витрати. В іншому випадку будь–які нетипічні вкладення будуть штучно збільшувати обсяг інноваційної активності – у прямій залежності від ангажованості осіб, які надають первинну звітність. Якщо до 2007 року при обчисленні обсягу витрат враховувалися тільки ті інвестиції підприємств у придбання засобів виробництва, які були пов'язані із здійсненням інновацій, то пізніше цю умову було ліквідовано, тому інноваційними стали визнаватися всі витрати підприємств з придбання машин та програмного забезпечення.

Відзначимо нетиповість в 2011 році перевищення абсолютного обсягу ланцюгового приросту у добувній промисловості над приростом в обробній промисловості, яке було забезпечено за рахунок прискореного оновлення основних фондів (перш за все у Донецькій області), частка якого серед інших напрямів інновацій перевищила 83% від сукупних витрат, а у галузі видобутку вугілля дійшла до 91,6%. При використанні «старого» порядку розрахунків обсягу інноваційних витрат прецедент настільки нестійкого характеру динаміки скоріше за все не відбувся б: якщо у 2010 році величина інноваційних витрат у добувній промисловості у постійних цінах становила лише 40,3% від рівня 2001 року, наступного року зросла до 140,9%, то у 2012 році вона скоротилася до 86,8%, а у 2015 році взагалі провалилася до 22,7%. Таким чином цьому об'єкту також властива імпульсно–дискретна модель інвестування, але з більш помірними



Рисунок 3. Динаміка рівня інноваційних витрат за секціями КВЕД, постійні ціни 1995 року, млн. грн.

Джерело: авторський розрахунок на основі бази даних Державної служби статистики України.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

масштабами коливань. Саме змінами у секціях С та Е українська промисловість у 2011 році була зобов'язана підвищенням величини співвіднесених інноваційних витрат до 1,29% від обсягу промислового випуску, впритул наблизившись до значення 2003 року (частка інноваційних витрат у реалізованій продукції в енергетиці тоді зростає за рік з 0,07 до 2,60%, а у добувній промисловості – з 0,26 до 0,77%). Однак у 2013–2014 роках з обсягом реалізації вже співвідносилися інноваційні витрати, які були позбавлені «начинки» в особі великих разових капіталовкладень, що викликало скорочення величини показника як за окремими секціями, так і за промисловістю в цілому. Джерелом коштів для здійснення проекту в галузі енергетики виступили банківські кредити, застосування яких до потреб підтримки інноваційної діяльності пережив справжній ренесанс, котрий виявився, на жаль, недовгим. Якщо до світової фінансової кризи частка цього джерела у загальному фінансуванні інновацій у 1998–2008 роках тільки чотири рази перевищила рівень в 10%, а в 2007–2008 роках досягла відповідно 18,5 і 33,7%, то у 2011–2012 роках – 38,3 і 21,0% з подальшим стрімким скороченням до символічних 0,8% у 2015 році. Кредитування виконувалося під державні гарантії, тому спад вагомості джерела в останні три роки не дивний, особливо в контексті кризи функціонування банківської системи в Україні. Фінансування проектів у добувній промисловості, навпаки, відбувалося переважно за рахунок власних коштів.

Характеризуючи тенденції у фінансуванні інноваційної діяльності в обробній промисловості (рис. 3, 4), звернемо ува-

гу на кілька моментів. У структурі інноваційних витрат за секціями КВЕД вона абсолютно домінувала на всьому інтервалі спостереження: крім 2011–2012 років її частка варіювала у діапазоні 84,1% (2003) – 98,0% (2006). Стрибок обсягу вкладень у добувну промисловість та виробництво електроенергії у 2011 році привів до вкрай різкого ланцюгового скорочення структурної частки секції з 95,7 до 58,0%. Однак вже протягом наступних чотирьох років її величина повернулася в діапазон, характерний для 2004–2010 років, сягнувши 95,4% у 2015 році. Тому будь-який розгляд інноваційного розвитку у промисловості в цілому пов'язаний з характеристикою стану саме в обробній промисловості, але, як продемонстрували події 2011–2012 років, не може бути повністю нею замінений. Внаслідок величини своєї структурної частки траєкторія зміни рівня інноваційних витрат в обробній промисловості подібна динаміці за промисловістю у цілому, виступаючи її згладженою версією. Тим часом розкид пікових значень (у 2007 та 2014 роках) за секцією виявився більшим, ніж у промисловості – відповідно 3,76 і 3,41 рази, при цьому всі ланцюгові прирости у 2008–2014 роках були негативними. Однак якщо у 2008–2009 роках падіння рівня витрат за секцією виявилось більш вираженим порівняно з динамікою у промисловості, то у 2012–2014 роках вони, навпаки, були меншими (–10,3% у 2012 році, –0,7% у 2013 році та –28,6% у 2014 році). Після семирічного падіння в обробній промисловості у 2015 році відбувся ланцюговий приріст обсягу вкладень в інновації у 38,6% (раніше подібне траплялося тільки у 2002 році (+ 51,4%) та у

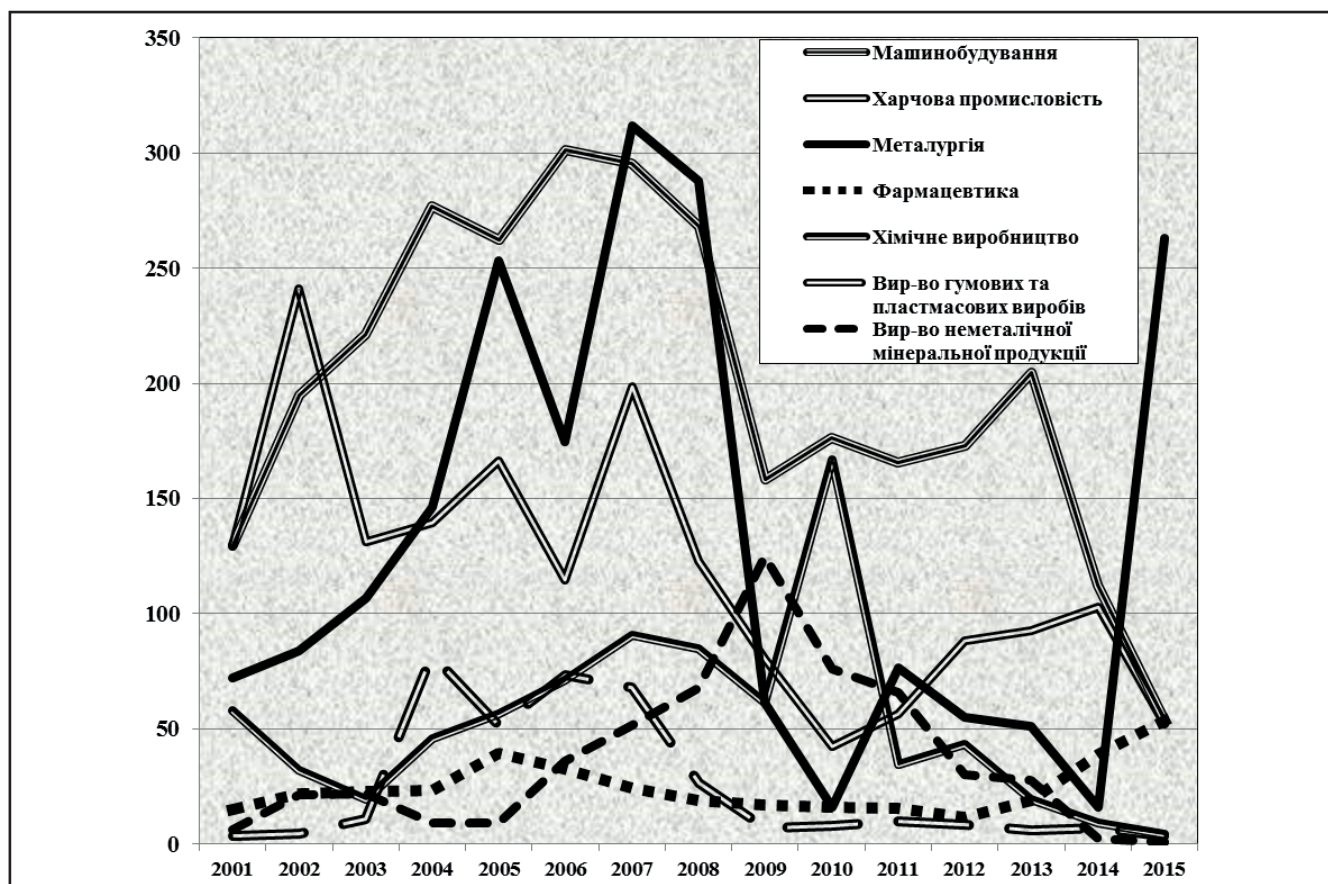


Рисунок 4. Динаміка рівня інноваційних витрат за об'єктами обробної промисловості, постійні ціни 1995 року, млн. грн.
Джерело: авторський розрахунок на основі бази даних Державної служби статистики України.

2007 році (+41,4%). Беручи до уваги масштаби ланцюгового скорочення інноваційних витрат у видобувній промисловості (-45,1%) та у виробництві електроенергії, газу та води (-53,5%), саме завдяки цій зміні (в абсолютному вимірі це 3,67 млрд. грн. у цінах 2015 року) і був забезпечений істотний позитивний приріст за промисловістю у цілому.

Зважаючи на велику якісну неоднорідність об'єктів, що об'єднуються в рамках секції, локалізуємо конкретну причину сплеску, яка полягає в крайній різкому збільшенні фінансування інновацій у галузі металургійного виробництва. Якщо у 2014 році його обсяг у поточних цінах становив 0,34 млрд. грн., то в 2015 році він зріс до 7,78 млрд. грн., тобто у постійних цінах у 16,5 разів. Це менше, ніж зростання в електроенергетиці у 2010–2011 роках, але для традиційно великого об'єкта КВЕД, який за різними оцінками забезпечує від 25 до 40% національного експорту товарів, така зміна є унікальною. У 2015 році вкладення в металургію були здійснені повністю (!) за рахунок власних коштів підприємств, сягнувши 56,3% від сукупного фінансування інновацій у промисловості та 59,0% – в обробній промисловості. Хоча у 2007–2008 роках вкладення в розвиток металургії в абсолютному вимірі були ще більшими (рис. 4), структурна частка об'єкта ще ніколи не була такою високою (колишній максимум 2008 року дорівнював 26,9%). Майже всі кошти (99,7%) в 2015 році були спрямовані на придбання машин та обладнання, тоді як у попередньому році цей напрям інновацій акумулював тільки 58,7% інвестицій у галузь. Географічно основними реципієнтами вкладень стали металургійні підприємства Дніпропетровської області, завдяки чому вона з більш ніж трикратним відривом очолила рейтинг регіонів країни (раніше лише входила до трійки лідерів). Динаміка виробництва за перші три місяці 2016 року продемонструвала виправданість раніше здійснених інвестицій: у прирості обсягу реалізованої промисловості продукції проти аналогічного періоду 2015 року (на 3,7%) вагомий внесок був здійснений саме металургією, де приріст становив 9,8%. Попередньо (динаміка за весь рік може виявитися інакшою, оскільки база на початку 2015 року була низькою) такий приріст може стати прикладом, коли багато в чому вимушений крок, пов'язаний із втратою частини виробничих потужностей, стимулював своєчасне проведення модернізації та призвів до позитивного комерційного результату.

Жертвою економічних перипетій останнього десятиріччя став інноваційний розвиток у машинобудуванні, де інноваційні витрати у 2007–2015 роках впали в 5,6 разів у постійних цінах, причому тільки за останні два роки – у 3,8 разів. Структурна частка машинобудування, колись єдиного об'єкта, здатного за обсягом вкладень регулярно конкурувати з металургійним виробництвом, скоротилася до свого історичного мінімуму в 11,6% (для порівняння: у 2014 році вона дорівнювала 30,8%, а у 2006 році – 34,7%). Попри значимість масштабу розкиду між екстремумами динаміки витрат у машинобудуванні найменше характеризувалася дискретною пилкоподібною формою: за винятком останніх двох років, коли інерційність розвитку була зруйнована, коливання їх рівня мали низьку частоту, а падіння внаслідок впливу світової фінансової кризи вже в 2010 році змінилися помірним підйомом, який тривав до 2013 року включно.

Виглядає парадоксальним той факт, що обсяг реалізованої продукції машинобудування на початку 2016 року збільшився проти аналогічного періоду 2015 року на 4,0% – і це при багаторічному хронічному недофінансуванні інноваційної діяльності, тобто зростання відбулося завдяки дії факторів переважно кон'юнктурного характеру.

Єдиним великим об'єктом, що продемонстрував стійке зростання поза зв'язку із загальною динамікою за секцією, виявилася фармацевтичне виробництво, де за останні три роки витрати зросли у 4,6 разів, сягнувши свого історичного максимуму та перевершивши обсяг вкладень до харчової промисловості, яка в свою чергу в 2001–2003 роках впевнено конкурувала з металургією та машинобудуванням. Примітно, що у 2015 році у фармацевтиці більше половини (58,3%) коштів спрямовувалося на проведення внутрішніх НДДКР та придбання зовнішніх науково-технічних результатів (раніше – не менше 27%), а частка витрат на придбання машин і обладнання ніколи не перевищувала 63%. Напроти у харчовій промисловості всі локальні максимуми обсягу витрат (2002, 2007 і 2010 років) були пов'язані якраз з кампаніями з оновлення засобів виробництва, коли частка цього напряму перевищувала 87%. У хімічній промисловості та у виробництві неметалевої мінеральної продукції також реалізувалася імпульсна модель вкладень з мінімальним увагою до науково-технічного забезпечення інноваційної діяльності. Разовий спалах рівня витрат у 2009–2010 роках наприкінці періоду спостереження обернувся їх падінням відповідно у 38 та 178 разів, що за амплітудою коливання перевершило навіть динаміку в електроенергетиці. Тому з аналізу еластичності вкладень в інновації ми можемо зробити висновок: чим вище частка витрат на придбання основних фондів, машин та програмного забезпечення у структурі інноваційних витрат, тим більш вираженою є дискретність вкладень (та відповідно нижче їх інерційність). Акцент на цей напрям сприяє завищенню загального обсягу інвестицій в інновації, однак при цьому ставиться під сумнів поступальність в його динаміці.

Обробна промисловість зберегла статус проблемного об'єкта інноваційної політики. При елімінаванні стрибка обсягу інноваційних витрат у металургійному виробництві у 2015 році (тобто при збереженні ресурсної бази галузі на колишньому рівні) обсяг витрат порівняно з попереднім роком скоротився б на 55,4%. А як показав досвід реалізації електроенергетичного проекту, навіть дуже великі вкладення в основні фонди обмежені терміном у декілька років, після яких об'єктивно починається спад. Політична ставка на одну велику галузь при відсутності підтримки динаміки з боку кількох об'єктів з меншими, але стійкими темпами зростання загрожує поверненням значень показників цієї секції КВЕД на пролонговану траєкторію, яку було сформовано в 2009–2014 роках.

Висновки

Виявлений характер відмінностей в динаміці обсягу інноваційних витрат при розрахунку в поточних та постійних цінах свідчить про обов'язковість застосування обох методів обчислення для підвищення об'єктивності оцінок економічного розвитку. Інтенсивність фінансування інноваційної діяльності в українській промисловості виявилася надзвичайно чутливою до впливу як світової фінансової кризи, так і

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

до соціально-економічних потрясінь в Україні в останні два роки. У 2008–2014 роках обсяг інноваційних витрат скоротився більш ніж утричі, а за обробною промисловістю – в 3,76 раза. Зміна вектора динаміки в 2015 році практично повністю була обумовлена надзвичайно різким збільшенням вкладень у придбання основних фондів для технологічного переозброєння металургійного виробництва в зв'язку з втратою частини виробничих потужностей на Донбасі, яке за масштабом є порівняним з кредитуванням проекту в області нетрадиційної енергетики у 2011–2012 роках. Таким чином, в Україні є кошти для фінансування інновацій, а проблема полягає у нестачі мотивації у економічних суб'єктів, для стимулювання якої необхідні радикальні зовнішні потрясіння в умовах господарювання. Після втрати Україною контролю над територією Криму економічна доцільність здійснених вкладень у нетрадиційну енергетику виявилися під питанням. Тому обробна промисловість у 2011–2015 роках повернула свої позиції як пріоритет інноваційної діяльності, що ілюструє збільшення її структурної частки в усій промисловості з 58,01 до 95,35%. Однак на рівні її структурних елементів криза фінансової підтримки інновацій ліквідована не була, а в галузях машинобудівного профілю вона навіть посилювалася. Інноваційна політика в країні так і не змогла опанувати механізми фонового стимулювання ініціативи економічних суб'єктів, а її реалізація продовжує спиратися на логіку «пожежного» реагування у форс-мажорних умовах.

Список використаних джерел

1. Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України / Л.І. Федулова // Технологічний розвиток економіки України. – К.: Ін-т економіки та прогнозування. – 2006. – 527 с.

2. Одотюк І.В. Технологічна структура промисловості України: реалії та перспективи розвитку / І.В. Одотюк // НАН України. Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 304 с.

3. Якубовський М.М. Технологічна інноваційність та методи її оцінки / М.М. Якубовський // Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку. За ред. к.е.н. Ю.В. Кіндзерського. НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. – К.: 2009. – 928 с.

4. Маслак О.І. Диверсифікація інноваційного розвитку промисловості України: монографія / О.І. Маслак // – Львів: ІРД НАН України, 2010. – 456 с.

5. Булкин І.А. Группирование отраслей обрабатывающей промышленности в Украине по типам наукоемкости: выбор показателей и анализ изменений. Часть 1 / И.А. Булкин, В.А. Денисюк // Проблемы науки. – 2011. – №2. – С. 2–14.

6. Булкин І.А. Наукоємкість і технологічна інтенсивність галузей промисловості: методологічні підходи і оцінки / І.А. Булкин, В.А. Денисюк // Наука та наукознавство. – 2010. – №2. – С. 72–89.

7. Денисюк В.А. Дослідження наукоємності та структури обробної промисловості України в контексті групування галузей з урахуванням методології ОЕСР / В.А. Денисюк, І.О. Булкин // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наукових праць. Вип. 11(126). – К., 2011. – С. 92–99.

8. Denysiuk Volodymyr. Analysis of economic and exports structure of Ukraine and Serbia as country level indicators of economic development // International Journal of Economics and Law, 2013. Vol. 3, No.7. – P. 8–17.

9. Денисюк В.А. Інноваційна активність промислових підприємств України: розробка методики, стан та перспективи / Денисюк В.А. // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Зб. наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – №15. – С. 74–83.

УДК 330.22.12

С.В. КРАСНОЖОН,
к.е.н., доцент кафедри інвестиційної діяльності, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
В.А. ПІДДУБНИЙ,
д.т.н., професор кафедри технічної механіки і пакувальної техніки, Національний університет харчових технологій

Інновації в освіті

Освіта, як одна з найважливіших складових суспільства, з одного боку, знаходиться у певній залежності процесів, що відбуваються в ньому, повинна швидко реагувати та відповідати стану науково-технічного прогресу, тенденціям розвитку економічної сфери країни, з іншого – безумовно, впливає на всі процеси і сторони життя, оскільки готує індивідуумів та фахівців, розвиває особистість, формує певні життєві погляди. Освіта – це сполучна ланка, необхідна для процвітання і розвитку будь-якої країни. Так, для поліпшення рівня життя окремої держави необхідно використовувати синергетичний ефект взаємодії інновацій і освіти.

Ключові слова: глобалізація, інновації, нововведення, освіта, інноваційна діяльність, інноваційні технології, інновації в освіті, інноваційний процес, освіта в Україні.

С.В. КРАСНОЖОН,
к.э.н., доцент кафедры инвестиционной деятельности, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
В.А. ПОДДУБНЫЙ,
д.т.н., профессор кафедры технической механики и упаковочной техники, Национальный университет пищевых технологий

Інноваци в образовании

Образование, как одна из важнейших составляющих общества, с одной стороны, находится в зависимости от процессов, происходящих в нем, должно быстро реагировать и отвечать состоянию научно-технического прогресса, тенденциям развития экономической сферы страны; с другой – безусловно, влияет на все процессы и стороны жизни, поскольку готовит индивидумов и специалистов, развивает личность, формирует определенные жизненные взгляды. Образование – это связующее звено, необходимое для процветания и развития любой страны. Так, для улучшения уровня жизни отдельного государства необходимо использовать синергетический эффект взаимодействия инноваций и образования.

Ключевые слова: глобализация, инновации, нововведения, образование, инновационная деятельность, инновационные технологии, инновации в образовании, инновационный процесс, образование в Украине.

S. KRASNOZHON,
candidate of economics, associate professor department of investment activity
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
V. PIDUBNIY,
doctor of Engineering, professor of department of technical mechanics and packing equipment
National University Of Food Technologies

Investments in education

Education, as one of the most important components of society, on the one hand, depends on processes occurring in it and must react quickly and respond to scientific and technological progress, development trends of the economic sphere of the country, on the other, of course – affects all processes and aspects of life as trains specialists, create individuals and develops personality, forms certain life views. Education – is the necessary link for the prosperity and development of any country in the world. Thus, to improve the standart of living of every state is necessary to use a synergistic effect of the interaction between innovations and education.

Keywords: globalization, innovation, novation, education, innovation activity, innovative technology, innovations in education, innovation process, education in Ukraine.

Постановка проблеми. Процес глобалізації впливає на всі сфери життєдіяльності людини й суспільства. Сьогодні людство ввійшло в нову стадію свого розвитку, яку можна назвати «суспільством знань», де ефективна діяльність економіки потребує висококваліфікованих фахівців. Найбільшою мірою це стосується фахівців із вищою освітою, оскільки саме вони роблять значний внесок у створення і розвиток людського капіталу та інноваційних продуктів, які базуються на нових технологіях. Тому пріоритетним завданням вищої освіти повинно стати приведення змісту й структури підготовки кадрів у відповідність із сучасними потребами особистості, суспільства та ринку праці. Для реалізації цих завдань необхідним є використання інноваційних методів у діяльності вищих навчальних закладів (ВНЗ), що актуалізує проблему визначення перспектив становлення освітнього маркетингу та проведення маркетингових досліджень у сфері освіти.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Про інновації говорять багато, але саме поняття є багатозначним, і тому дебати про чітке значення продовжуються. Серед учених, які вели дослідження у даному напрямі, слід відзначити праці І.Д. Бега, Л.І. Даниленка, І.М. Дичківської, М.В. Кларіна, О.М. Пехоти, О.В. Попової, Л.С. Подимової, А.І. Прігожина, В.А. Сластьоніна, А.В. Хуторського.

Дослідники проблем освітньої інноватики (О. Арламов, М. Бургін, В. Журавльов, Н. Юсуфбекова, А. Ніколс та ін.) намагаються співвіднести поняття нового в освіті з такими характеристиками, як корисне, прогресивне, позитивне, сучасне, передове. Зокрема, В. Загвязинський вважає, що нове в освіті – це не лише ідеї, підходи, методи, технології, які у таких поєднаннях ще не висувались або ще не використовувались, а й той комплекс елементів чи окремі елементи педагогічного процесу, які мають у собі прогресивне начало, що надає змогу під час зміни умов і ситуації ефективно вирішувати завдання виховання та освіти [1].

Актуальність даної проблематики полягає в низькому рівні застосування інноваційних процесів у сфері освіти, що впливає на низький інтелектуальний розвиток студентів та недостатнє інформаційне забезпечення навчального процесу.

Метою статті є аналіз понять даної проблеми і класифікація інновацій в освіті, а також представлення існуючих напрацювань про маркетинг інновацій на ринку освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізації світової економіки, постіндустріального, інформаційного етапу розвитку цивілізації, упровадження інформаційних технологій в усіх країнах Європи здійснюються різні за змістом реформи національних систем освіти.

Освіта і наука сьогодні стають пріоритетними чинниками розвитку соціально-економічного, духовного та політичного життя будь-якої країни. Сьогодні визначальним чинником багатства країни є знання. У цих умовах особливого значення набуває проблема інновацій у сфері знань. Широкий спектр інноваційних проблем, їх активне впровадження в освітню галузь є ключовим напрямком роботи Міністерства освіти і науки України та його підрозділів, науковців АПН, вищих навчальних закладів України.

У контексті приєднання до Болонського процесу перед українською вищою школою поставили завдання: внести зміни до структури, змісту, стандартів, форм національної вищої освіти; забезпечити якість підготовки спеціалістів на рівні європейських стандартів, адаптацію навчальних планів, упровадження інформаційно-комунікаційних технологій у навчальний процес, розвиток системи неперервної освіти з використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Інноваційні методи забезпечують підняття освіти, їх багатогранних секторів на якісно новий рівень.

Інновацію в освіті розглядають як реалізоване нововведення – у змісті, методах, прийомах і формах навчальної діяльності та виховання особистості (методиках, технологіях), у змісті і формах організацій управління освітньою системою, а також в організаційній структурі закладів освіти, у засобах навчання та виховання і в підходах до соціальних послуг в освіті, що суттєво підвищує якість, ефективність та результативність навчально-виховного процесу.

Принциповим є також і те, що зміни повинні здійснюватися саме в діяльності та мисленні учасників освітнього процесу. Якщо цього не відбудеться, то будь-які, навіть найцікавіші, інноваційні концепції і програми залишаться лише на папері та не будуть реалізовані. Якщо експеримент в освіті можна трактувати як контрольовану зміну одного або декількох складових навчального процесу, то інновація в освіті – це завжди усвідомлений, спеціально організований процес здійснення якісних змін усіх основних підсистем освіт-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ного процесу: цілей освіти та способів їх досягнення, форм організацій навчального процесу, характеру взаємодії, системи підготовки педагогічних кадрів, соціального партнерства самої системи управління якістю освітнього процесу.

Інновація також може розглядатися як зміни, спрямовані на постійне покращання існуючої системи (наприклад, утворення, навчання) і доведення її до технологічно організованого процесу досягнення необхідних результатів. Інновація спочатку завжди здійснюється як формулювання проблем, що повинні бути вирішені з їх допомогою. Це завжди пошук способів досягнення бажаних результатів. Лише на завершальних етапах інновація стає технологічно організованим процесом та переходить у режим функціонування.

Класифікація інновацій в освіті є досить складним методологічним завданням. Це обумовлено складністю понять «інновація» і «інновація в освіті», що, у свою чергу, ускладнює однозначне визначення критерію класифікації інновацій.

Розглянемо особливості педагогічної інновації, що являє собою теоретично обґрунтоване, цілеспрямоване і практико-орієнтоване нововведення, яке здійснюється на трьох рівнях: макрорівні, мезорівні і мікрорівні. Проаналізуємо їх.

На макрорівні інновації зачіпають зміни в усій системі освіти і призводять до зміни їх парадигми. На мезорівні інновації спрямовані на зміни в освітньому середовищі регіону, у конкретних навчальних закладах. При цьому йдеться в основному про створення нових навчальних закладів на базі нових концептуальних підходів. Сьогодні можна виділити чотири основні типи навчальних закладів: елітарні, кон'юнктурні, експериментальні та традиційні. На мікрорівні інновації спрямовані на створення нового змісту як окремого курсу, так і блоку курсів (наприклад, екологічних чи гуманітарних); або на відпрацювання нових способів структурування освітнього процесу; або на розробку нових технологій, нових форм і методів навчання.

Найбільш успішно нововведення впроваджуються у відносно невеликих колективах (від 500 до 1000 чоловік), де легше проводити психологічну підготовку персоналу до нововведень і де швидше можна пробудити в людях ентузіазм і віру в успіх. Відзначимо, що при впровадженні необхідно планувати ризик: як відзначають М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі, кожне друге організаційне нововведення закінчується невдачею (тобто ризик становить 50%) [2].

Важливо здійснювати процес реалізації інновацій у ВНЗ з метою підготовки майбутніх учителів до інноваційної діяльності, що передбачає: 1) включення в зміст навчальних планів і програм загальнопедагогічних, методичних та спеціальних дисциплін («Педагогіка», «Психологія», «Нові інформаційні технології», «Методика викладання спеціальних предметів», «Основи педагогічної майстерності», «Спецкурси та спецсемінари з педагогічних субдисциплін»), елементів педагогічної інноватики та основних відомостей про сутність, функції й можливості інновацій в освіті;

2) спрямування навчальних занять на формування в студентів умінь використання інновацій як у самостійній пізнавальній діяльності, так і в майбутній професійній діяльності;

3) уведення спецкурсів (за вибором): «Загальні основи педагогічної інноватики», «Інноваційні процеси в освіті», «Інноваційні моделі навчання у зарубіжній школі» до навчальних планів підготовки майбутніх учителів-філологів;

4) включення науково-дослідної роботи в межах різних психолого-педагогічних і методичних дисциплін, а також написання курсових, дипломних, магістерських та наукових робіт відповідної тематики;

5) залучення майбутніх учителів до реалізації проектів різного рівня, які за тематикою та/або засобами реалізації пов'язані з інноваціями.

Таким чином, інноваційним можна вважати такий вищий навчальний заклад, де постійно проводяться наукові дослідження, а в навчальних планах цих закладів можуть бути наявні такі форми навчання, як проектні розробки, тренінги, при цьому ресурсне забезпечення навчального процесу повинно відповідати рівню передової науки.

Однією з причин низької інноваційної діяльності ВНЗ є саме ресурсне забезпечення, яке включає забезпеченість обладнанням, витратними матеріалами та інформацією. За оцінками експертів, середньостатистичний український дослідник забезпечений обладнанням, необхідним для проведення дослідження, у 80, а інформацією – у 100 разів гірше, ніж американський. виправити цю ситуацію для ВНЗ може допомоги бізнес [3].

Варто зазначити, що на сьогодні вітчизняна освітня система працює в ринкових умовах, де інформація і знання, отримані під час навчання, перетворюються в основний капітал. Ринок освітніх послуг в Україні ще донедавна розвивався швидкими темпами і був пов'язаний зі зростанням кількості студентів, відкриттям нових навчальних закладів. Однак, як відомо, кожна економічна система схильна до хвилеподібних коливань навколо певного центру рівноваги, і тому на зміну етапу зростання неминуче приходить період спаду. Сьогодні ринок освітніх послуг перебуває в умовах подвійної кризи – економічної і демографічної. Зменшення кількості студентів для ВНЗ означає скорочення в тому числі їх доходів від платних освітніх послуг. У складній економічній ситуації виживуть тільки ті ВНЗ, які переорієнтуються на науково-інноваційну діяльність і зможуть добре заробляти, виконуючи науково-дослідні розробки. Тому вихід один – ВНЗ повинні зосередити свою увагу на науково-інноваційній діяльності, тобто застосуванні інноваційних технологій в освітньому процесі.

Сьогодні на базі ВНЗ потрібно створювати науково-інноваційні парки, які мали б на меті здійснювати інтеграцію освіти, науки й виробництва. Для їхнього успішного функціонування необхідно стимулювати викладачів до ефективної роботи, що дасть змогу доповнити освітню систему підготовки динамічною системою виробництва інноваційних продуктів. А це, природно, посилює роль менеджменту та маркетингу в інноваційній діяльності ВНЗ.

Варто відмітити і той факт, що низький рівень маркетингового професіоналізму погано усвідомлюється керівництвом ВНЗ, і це є фактором, що стримує його розвиток. Такий стан справ потребує підвищеної уваги до маркетингової освітньої політики ВНЗ, особливо у сфері інновацій. Адже саме маркетинг інноваційної діяльності ВНЗ дозволить швидко реагувати на зміни в навколишньому середовищі та ринку, допоможе визначати попит споживачів інноваційної продукції і відповідно до цього швидко адаптувати систему управління ВНЗ до нових вимог щодо наукоємної продукції, технологій і послуг спеціалістів.

У цьому контексті варто виділити такі напрями маркетингу інновацій в освіті:

1. Інноваційні технології в тій галузі знань, у якій студенти здобувають освіту. Тут варто передати студентів основні цієї галузі знань, які були накопичені людством впродовж певного періоду часу: для ІТ-технологій – це десятиліття, для точних наук – століття, для гуманітарних – тисячоліття. Крім цих знань, студент повинен бути націлений на безперервне навчання, тобто відчувати потребу в отриманні нових знань. Завдання викладачів вищих навчальних закладів полягає не тільки в тому, як передати студенту певний обсяг знань, а й у тому, як навчити його шукати та аналізувати необхідну інформацію на різних етапах кар'єрного зростання.

2. Використання інноваційних технологій у процесі навчання, що передбачає взаємодію науки і практики. Основне завдання для ВНЗ, де впроваджуються інновації, – це розроблення програми інноваційної діяльності, яка передбачатиме послідовність етапів у процесі управління інноваціями в освітніх закладах.

3. Розроблення студентами та викладачами проектів для різних галузей економіки, проведення досліджень прикладного та фундаментального характеру.

ВНЗ можуть також пропонувати такі форми науково-інноваційної діяльності, як: експертні поради та висновки, допомога у підтримці та обслуговуванні інноваційної діяльності.

Висновки

Отже, освітні інновації – це вперше створені, вдосконалені або застосовані освітні, дидактичні, виховні, управлінські системи, їх компоненти, що суттєво поліпшують результати освітньої діяльності.

Пріоритетними освітніми інноваціями у вітчизняних вищих навчальних закладах є: впровадження в навчальний процес модульного навчання та рейтингової системи контролю знань (кредитно-модульна система), система дистанційного навчання, комп'ютеризація бібліотеки з використанням програм електронного каталогу та створення фонду електронних та навчально-методичних матеріалів, електронна

система управління діяльністю навчального закладу та навчальним процесом.

При впровадженні інновацій в галузі освіти необхідно поєднувати науковий і освітній процеси. В умовах інтеграції України в Європейський суспільно-економічний простір освітні інновації повинні сприяти інтеграції науки і освіти в міжнародне співтовариство.

Таким чином, основною метою інноваційної діяльності в сфері освіти є розвиток творчих здібностей і професіоналізму студентів. Варто зазначити, що сьогодні студенти та випускники, маючи буквально геніальні новаторські ідеї, просто втрачають їх, тому що не мають достатніх знань для презентації своїх інновацій. Тому ВНЗ повинні навчати молодих спеціалістів на практиці просувати свої проекти. Студентам, які залучені до наукових пошуків та творчої фантазії, потрібно не тільки проявляти здібності та трансформувати наукові ідеї в успішні інноваційні проекти, а й висловлювати ініціативні пропозиції щодо способів та шляхів вирішення складних проблем, пов'язаних з інноватикою. Для цього варто створювати консалтингово-маркетингові центри, які б займалися підтримкою інноваційного підприємництва у ВНЗ. Це дозволить сформувати ланцюжки від авторів інноваційної ідеї до створення новинок, що є умовою підвищення ефективності науково-інноваційної діяльності ВНЗ. За таких умов освітні заклади зможуть стати центрами інноваційного бізнесу.

Наступним кроком у вирішенні зазначеної проблеми має стати розроблення методичного інструментарію щодо вибору та реалізації маркетингових інноваційних стратегій і тактичних рішень для їхньої реалізації на ринку освітніх послуг.

Список використаних джерел

1. Світові інновації [Електрон. ресурс] // The Economist. – Режим доступу до журналу: www.innovations.com.ua
2. Дичківська І.М. Інноваційні педагогічні технології: підручник. 2-ге вид., допов. Київ, Академвидав. – 2012. – 352 с.
3. Биков В.Ю. «Інноваційні інструменти та перспективні напрями інформатизації освіти». ІКТ в сучасній освіті: досвід, проблеми, перспективи // III Між нар. наук.-практ. конф.: [в 2 ч.] Львівський державний університет безпеки життєдіяльності. – 2012. – 136 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.А. ВИННИК,
студентка, Національний університет харчових технологій,
А.О. ЗАЙНЧОВСЬКИЙ,

д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та права, Національний університет харчових технологій

Підвищення ефективності господарської діяльності підприємства

У статті висвітлено основні поняття ефективності роботи підприємства. Розглянуто групи показників системи економічної ефективності діяльності та визначено основні шляхи підвищення ефективності роботи підприємства.

Ключові слова: економічна ефективність, управління, виробнича діяльність, виробничий потенціал, прибутковість підприємства.

В.А. ВИННИК,
студентка, Национальный университет пищевых технологий,
А.О. ЗАЙНЧОВСЬКИЙ,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики и права, Национальный университет пищевых технологий

Повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия

В статье освещены основные понятия эффективности работы предприятия. Рассмотрены группы показателей системы экономической эффективности деятельности и определены основные пути повышения эффективности работы предприятия.

Ключевые слова: экономическая эффективность, управление, производственная деятельность, производственный потенциал, доходность предприятия.

W. WYNNYK,
student, National University of Food Technologies,
A. ZAINCHOVSKY,

doctor of economics, professor, Head of Department of Economics and Law, National University of Food Technologies

Improved business enterprises

The ways of the enterprise' efficiency increasing. The article deals with the basic concepts of enterprise' efficiency. The groups of indicators of economic effectiveness are considered and basic ways of the enterprise' efficiency increasing are provided.

Keywords: economic efficiency, management, production activities, production capacity, the profitability of the company.

Постановка проблеми. Проблема підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави. Необхідність оцінки та пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства визначається значною роллю процесу регулювання ефективності у розвитку підприємства і гармонійному забезпеченні інтересів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Методологічним фундаментом здійснення дослідження обраної тематики стали праці провідних учених, фахівців, науковців, зокрема дослідженням показників підвищення ефективності роботи підприємства займалися І.М. Бойчик, О.О. Гетьман, А.О. Зайнчовський, І.В. Ковальчук, С.Ф. Покропівний, Ю.В. Пономарьова, В.А. Сідун, В.М. Шаповал та інші. Однак нестабільність та невизначеність сучасних економічних умов функціонування підприємств потребують подальшого дослідження і визначення адекватних вимог

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

гам сучасності шляхів стабілізації та можливого підвищення ефективності їх роботи.

Метою статті є визначення шляхів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. На всіх етапах розвитку економіки основною її ланкою є підприємство. Як господарюючий суб'єкт підприємство здійснює виробничу, науково-дослідну, іншу господарську діяльність. Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає здійснення не лише результативної, а й ефективної господарської діяльності. Аби бути успішною впродовж тривалого часу, щоб вижити і досягти своїх цілей, діяльність підприємства має бути як результативною, так і ефективною.

Зміст категорії «ефективність» складний та багатограний, і не існує єдиного визначення цього поняття. Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату (ефекту) його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. Розкриттю сутності ефективності діяльності підприємства допомагає розмежування і чітке визначення таких категорій, як ефект та ефективність діяльності підприємства.

Ефект – категорія, яка відображає перевищення результатів діяльності над витратами, пов'язаними з її здійсненням, у певному періоді часу. Проте абсолютна величина ефекту часто не вказує на ступінь результативності роботи підприємства [5, с. 498]. Ефективність діяльності підприємства – комплексна оцінка кінцевих результатів використання основних та оборотних засобів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу, це категорія, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників [1, с. 187].

Як економічна категорія, ефективність має багато різновидів: економічна, соціальна, екологічна, науково-технічна та інші види. Види ефективності діяльності виокремлюються переважно за різноманітністю одержуваних ефектів (результатів) діяльності підприємства. Важливою для підприємства є економічна ефективність його діяльності.

Проблематика підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства полягає в забезпеченні максимального результату на кожну одиницю витрачених трудових, фінансових, матеріальних та інших ресурсів. Тому основним критерієм ефективності виробництва є зростання продуктивності суспільної праці. Кількісне відображення цього критерію висвітлюється через систему економічних показників ефективності виробництва. Ця система містить певні групи показників (табл. 1) [2, с. 68–69].

Всі вони використовуються для визначення економічної ефективності від передбачених стратегією заходів, по удосконаленню конструкцій виробів, технології та організації виробництва. Підвищення ефективності і якості роботи підприємства в умовах ринкової економіки дозволяє збільшити прибуток, отже, підвищити ринкову вартість підприємства, яка комплексно віддзеркалює не тільки наявність у підприємства ресурсів, а й здатність менеджменту ефективно їх використовувати в нестабільній ринковій ситуації.

Під резервами підвищення економічної ефективності виробництва розуміють невикористані можливості збільшення випуску продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства.

Основні чинники підвищення ефективності виробництва – це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управ-

Економічні показники ефективності виробництва

Загальні показники	Часткові показники		
	показники ефективності праці	показники підвищення ефективності використання основних фондів, обігових коштів і капітальних вкладень	показники підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів
1. Зростання обсягу виробництва продукції у вартісному виразі	1. Темпи зростання продуктивності праці	1. Фондовіддача – виробництво продукції на 1 грн. середньорічної вартості основних виробничих фондів	1. Матеріальні витрати на 1 грн. товарної продукції
2. Виробництво продукції на 1 грн. витрат 3. Відносна економія основних виробничих засобів, нормативних коштів, матеріальних витрат, фонду оплати праці 4. Собівартість 5. Рентабельність 6. Прибуток	2. Частка збільшення виробництва продукції за рахунок підвищення продуктивності праці 3. Економія чисельності працівників 4. Зниження трудомісткості виробів	2. Виробництво продукції на 1 грн. середньорічної величини нормованих обігових коштів 3. Приріст обігових коштів відносно приросту товарної продукції 4. Відношення приросту прибутку до капітальних вкладень, які його зумовили 5. Питомі капітальні вкладення на одиницю нової виробничої потужності на 1 грн. приросту продукції 6. Термін відшкодування капітальних вкладень – відношення їх до суми приросту одержаного прибутку	2. Витрати важливих матеріальних ресурсів у натуральному виразі на 1 грн. товарної продукції 3. Відношення темпів приросту матеріальних витрат до темпів приросту товарної продукції

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші.

Економічна ефективність діяльності підприємства безпосередньо пов'язана із соціальною ефективністю цієї діяльності, оскільки результати роботи підприємства є базою для вирішення цілого ряду соціальних проблем. Соціальну ефективність слід розглядати як на рівні окремо взятого підприємства (локальна ефективність), так і на загальнодержавному чи муніципальному рівні. Визначення рівня соціальної ефективності повинно охоплювати як заходи, які піддаються кількісному вимірюванню, так і ті, які не піддаються прямому кількісному вираженню [10, с. 352–353].

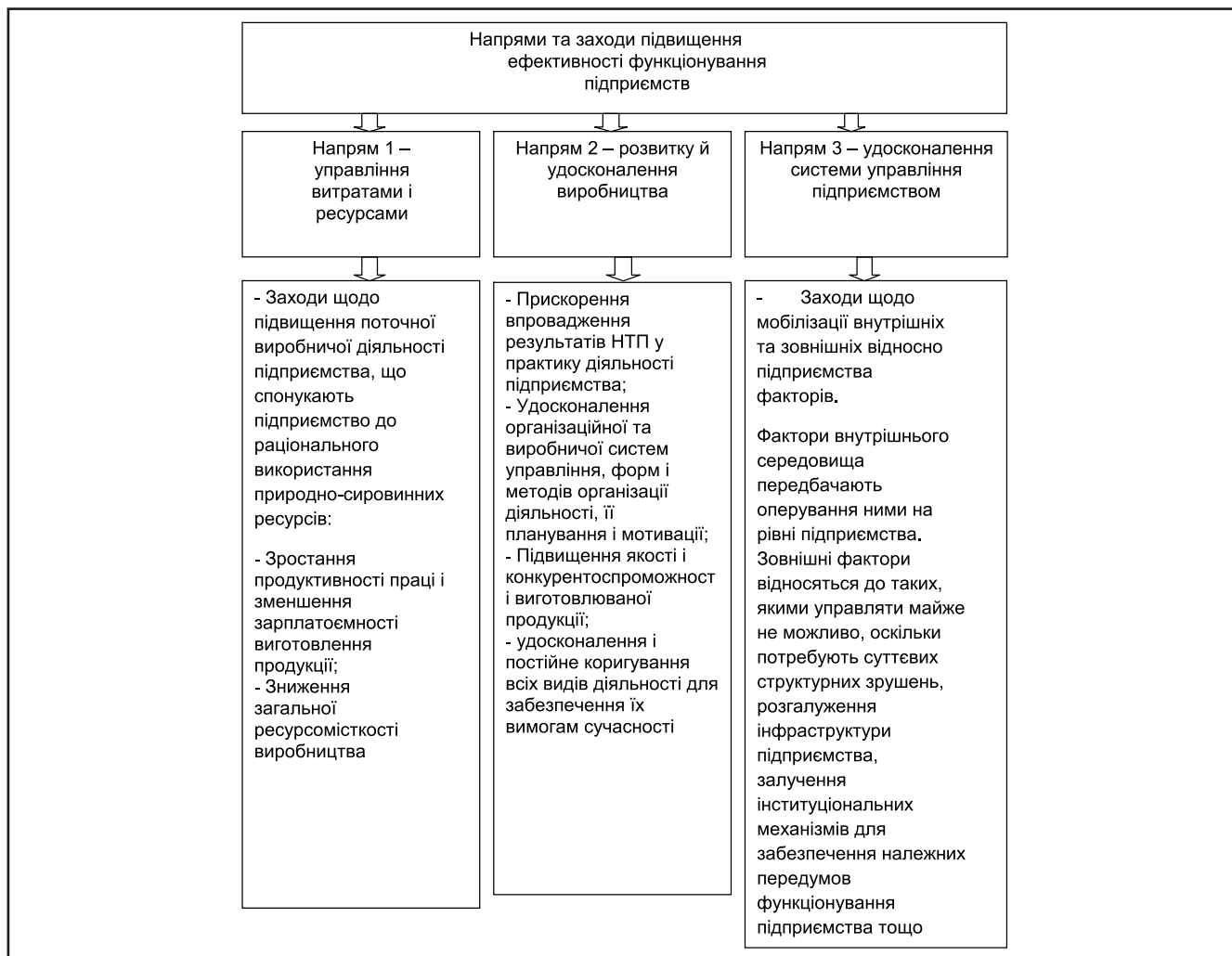
Зазвичай застосовують два підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства – грошовий і ресурсний. За грошового підходу результати і витрати визначаються в надходженнях (приплив) і витратах (відплив) грошових коштів. За ресурсного підходу результати характеризуються обсягом виготовленої продукції, а витрати – обсягом витрачених ресурсів різного виду. Незважаючи на те, що витрати і результати вимірюються у грошовому вираженні, вони вважаються отриманими, коли продукція виготовлена, а витрати – здійсненими в момент споживання відповідного ресурсу. Відірваність у часі між виробництвом і оплатою продукції, споживанням і оплатою, наприклад, сировини, при цьому

часто не беруть до уваги. Основна відмінність між грошовим і ресурсним підходом полягає в різних підходах до витрат і результатів та моменту часу, до якого їх зараховують. За умов ресурсного підходу витрати будь-якого ресурсу враховуються в момент їх здійснення, а результати, наприклад, виготовлена продукція, – в момент виробництва. За грошового підходу витрати будь-якого ресурсу враховуються в момент оплати. Сам по собі факт випуску готової продукції приносить підприємцю лише моральне задоволення. На фінансовий стан підприємства це вплине тоді, коли на його рахунок надійдуть гроші за відвантаженою продукцією. Тому грошовий підхід потребує посиленої уваги до питань збуту продукції. Водночас за цього підходу важливо врахувати різницю в часі між отриманням ресурсу та його оплатою [5, с. 521].

Взагалі всі заходи підвищення ефективності функціонування підприємств можна звести до трьох напрямів (див. рис.):

- 1) управління витратами і ресурсами;
- 2) розвитку й удосконалення виробництва та іншої діяльності;
- 3) удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності.

Як бачимо, всі заходи підвищення ефективності роботи підприємства є взаємозалежними. Однак найважливішого значення набувають чинники, визначені третьою групою (напря-



Напрями підвищення ефективності роботи підприємств

мом), оскільки їх мобілізація передбачає визначення місця реалізації в системі управління діяльністю [2, с. 469–470].

Також слід відзначити, що досягнення певного рівня успішності функціонування підприємства нерозривно пов'язане з набуттям підприємством ознак конкурентоспроможності. Конкурентне ринкове середовище вимагає від підприємства постійного вдосконалення. Для того щоб бути конкурентоспроможним, підприємство повинно мати конкурентні переваги, основними шляхами їх отримання є такі:

- стати кращим самому через вживання заходів щодо удосконалення власної діяльності та підвищення її ефективності;
- безпосередньо послабити конкурентів;
- змінити ринкове середовище.

Оскільки реалізація останніх двох напрямків потребує значних зусиль, основним засобом отримання конкурентних переваг залишається підвищення ефективності власної діяльності [5, с. 536].

Висновки

Проблема визначення ефективності діяльності підприємства та пошуку шляхів її підвищення є складною і такою, що важко формалізується. Адже будь-яке підприємство – це складна система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик.

Насправді ця проблема комплексна, а тому для її вирішення слід застосовувати комплексний, системний підхід, ретельно досліджуючи всі підрозділи, служби підприємства та ті процеси, які в них відбуваються. Комплексний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання дає змогу розробити напрями підвищення ефективності його діяльності.

Кожен із зазначених напрямків на ефективність діяльності підприємства впливає різною мірою. На кожному етапі діяль-

ності підприємства менеджери мають звертатися до найбільш актуальних і суттєвих за результативністю з них. Проте стратегічний план розвитку підприємства повинен передбачати застосування всіх можливих напрямів підвищення ефективності.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Гетьман О.О. Економіка підприємства: Навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – [2-ге вид.]. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Захаркіна Л.С. Формування стратегії інноваційного розвитку машинобудівного підприємства (матричний підхід) / Л.С. Захаркіна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – 2011. – №1 (13). – С. 66–78.
4. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. / І.В. Ковальчук. – К.: Знання, 2012. – 697 с.
5. Кушваха Р.А. Ефективність – одна з найважливіших категорій в економіці та її значення в процесі господарювання / Р.А. Кушваха, О.І. Яценко // Науковий вісник – Львів: Український державний лісотехнічний університет. – 2009. – С. 152–158.
6. Маркіна І.А. Методичні питання ефективності управління / І.А. Маркіна // Фінанси України. – 2000. – №6. – С. 24–32.
7. Прядко В.В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методологія управління / В.В. Прядко. – К.: Наукова думка, 2013. – 282 с.
8. Петровича І.М. Економіка виробничого підприємства: [Навч. посібник] / І.М. Петровича. – Київ: Знання. – 2011. – 405 с.
9. Солицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Солицкая. – Минск: Экоперспектива, 2007. – 358 с.
10. Шевченко Д.К. Проблеми ефективності використання економічного потенціалу / Д.К. Шевченко. – Запоріжжя: КПУ, 2012. – 138 с.

УДК 330.012.8:338.012

В.Д. МУСИЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету,
І.В. ШИРКОВ,
студент, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету

Проблеми і перспективи визначення показників конкурентоспроможності підприємств металургійного комплексу України на засадах інноваційного розвитку

Розкрито сутність конкурентоспроможності підприємства, визначено ключові фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства. Розраховано показники конкурентоспроможності для групи металургійних підприємств. Проаналізовано інноваційну діяльність в Україні. Доведено, що при дослідженні конкурентоспроможності врахування інноваційного фактору є проблемою.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інноваційний розвиток, металургійні підприємства, тенденції металургії.

В.Д. МУСИЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета,
И.В. ШИРКОВ,
студент, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета

Проблемы и перспективы определения показателей конкурентоспособности предприятий металлургического комплекса Украины на основах инновационного развития

Раскрыта суть конкурентоспособности предприятия, определены ключевые факторы влияния на конкурентоспособность предприятия. Рассчитаны показатели конкурентоспособности группы металлургических предприятий. Проанализировано инновационную деятельность в Украине. Доказано, что при исследовании конкурентоспособности учета инновационного фактора является проблемой.

зирована инновационная деятельность в Украине. Доказано, что при исследовании конкурентоспособности учет инновационного фактора является проблемой.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновационное развитие, металлургические предприятия, тенденции металлургии.

V. MUSIENKO,
Ph.D., associate professor of Krivoy Rog Economic Institute, State University National University of Krivoy Rog,
I. SHYRKOV,
student of Krivoy Rog Economic Institute, State University National University of Krivoy Rog

Problems and perspectives of the definition of indicators of competitiveness of the enterprises of the metallurgical complex of Ukraine on the basis of innovative development

Explained the essence of enterprise competitiveness, identified key factors of influence on the company's competitiveness. Calculated competitiveness indicators of the group of metallurgical enterprises. Analyzed innovative activity in Ukraine. It is proved that the studying of the competitiveness of accounting innovation factor is a problem.

Keywords: competitiveness, innovation development, smelters, steel trends.

Постановка проблеми. Сьогодні багате безліччю глобальних проблем, зокрема в економічній сфері буття. В цей же час головною причиною існування глобальних проблем є наявність взаємовідносин та зв'язків. Проблеми конкурентоспроможності поки ще не відведено чільного місця серед глобальних, тому вона має глибоку різномірну базу для науки економіки. Більш конкретно актуальність обраної теми можна описати наступним чином: кожний елемент економічної системи тим чи іншим чином конкурує, проявляє свій конкурентний потенціал, як раз і виражений у конкурентоспроможності; із кожним днем цих суб'єктів стає дедалі більше, а тому і зростає маса конкурентних взаємовідносин, які ускладнюються; від науки потребується форсована підтримка, заснована на інноваційності, логічності, інтегрованості та глобалізації, яка має стати управлінською підсистемою, багатою на інструменти, для забезпечення адекватного, безпечного розвитку як підприємства, так і більш високих ланок господарства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вітчизняна та зарубіжна література достатньо широко розглядає теоретичні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємства, зокрема це здійснювали: А.О. Левицька, В.П. Мартиненко, О.Ю. Тарасенко, О.М. Панченко та О.Г. Лищенко тощо. Інноваційний фактор конкурентоспроможності досліджували: Л.О. Антипова та Д.А. Фісенко, В.М. Колосок та Я.С. Трусова [2–7]. Але, на нашу думку, сьогодні не достатньо уваги приділено інноваційно-орієнтованому розвитку як вагомому фактору в умовах передового розвитку економіки.

Мета статті. Визначення конкурентоспроможності металургійних підприємств, визначення можливості дослідження конкурентоспроможності на засадах інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Низька конкурентоспроможність (КП) вітчизняних підприємств свідчить про необхідність аналізу в Україні усіх складових соціально-виробничих відносин. Очевидною є потреба зміни принципів і методів прийняття управлінських рішень на рівні кожного суб'єкта господарювання, особливо в умовах нестабільної ринкової економіки. Такий підхід визначає необхідність аналізу суті та можливостей щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства як основного засобу покращення становища підприємства на ринку. Формування конкурентних позицій та іміджу фірми не можливе без гідної конкурентоспромож-

ності, що виступає ключовим інструментом боротьби, особливо в умовах загостреної фінансово-економічної кризи.

На сучасному етапі розвитку суспільства, що спирається на інформаційні технології та новації, темпи економічного росту та рівень добробуту усе більшою мірою залежать від конкурентних переваг, що утворюють конкурентоспроможність. Цим пояснюється виняткове значення, якого набуло ефективне управління конкурентоспроможністю підприємства.

Зазначимо, що основними факторами впливу на ефективність і конкурентоспроможність сучасного підприємства стають знання, інтелектуальний капітал та їх інноваційні і технологічні здобутки у вигляді нових товарів, нових технологій, а також нових потреб суспільства та нових можливостей щодо більш якісного та ефективного їх задоволення. В цих умовах найбільш адекватною вважається інноваційно-технологічна модель отримання конкурентних переваг.

Зростання конкурентоспроможності та її підтримка на гідному рівні є стратегічно важливим завданням кожного вітчизняного підприємства. Вирішення цієї проблеми ускладнене визначенням вдалих стратегій та обсягів інвестицій на їх реалізацію, до того ж останні найбільш доцільно здійснювати у інноваційно-технологічний, інформаційний та людський фактор. Варто зазначити, що інвестиції у непосильні до самоінвестування фактори (технології, кваліфікований персонал та ін.) в розвинених країнах здійснює держава із різномірних бюджетів, чого не можна стверджувати про Україну [8].

У сучасній економіці, зважаючи на зростання конкуренції в багатьох секторах ринку та погіршення фінансового стану більшості підприємств, продовжується пошук джерел конкурентоспроможності, які б дозволили забезпечити і утримати стабільний стан підприємства на ринку, надали б йому переваги, в порівнянні з конкурентами. У зв'язку з принциповою не унікальністю більшості джерел, все більшої уваги заслуговує група специфічних ресурсів (новації, технології, людський капітал, інформація). Зазначимо, що даній групі приділено поки що не достатню увагу, а тому і роль у підтримці конкурентоспроможності цілком не визначена.

Як стверджує А.О. Левицька [2]: «Конкурентоспроможність – це порівняльна категорія, тобто має застосовуватися математичний апарат оцінки і ранжування порівнюваних об'єктів. Крім того, визначення конкурентоспроможності повинно

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

встановлювати склад елементів її змісту для подальшого розуміння визначення індикативних показників. Головне завдання менеджера – управління конкурентоспроможністю». Але в управлінні КП існує одна суттєва проблема – поки що існуюча методологія недостатньо адаптована під сучасні ринкові умови, а тому існує низка проблем, серед яких і складність врахування інноваційного фактору як такого.

Серед аналізованих методів [3,5], на жаль, жоден не враховує як окремий фактор інноваційний розвиток підприємства. Тому науковцям залишається лише прослідковувати результати новацій, виражені у вартості та характері основних засобів, ефективності виробництва, збільшенні продуктивності праці тощо.

У металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, крім машин і устаткування, випуск продукції 2015 року зменшився на 16,4%, у тому числі (рис. 1):

- у виробництві чавуну, сталі та феросплавів – на 13,9%;
- труб, порожнистих профілів і фітінгів зі сталі – на 41,5%;
- іншої продукції первинного оброблення сталі – на 14,2%;
- готових металевих виробів – на 13,6%;
- дорогоцінних та інших кольорових металів – на 0,6%.

Про це свідчать щомісячні дані міжнародної аналітичної організації World Steel Association (Worldsteel).

Пояснити таку тенденцію можна в тому числі і світовими коливаннями ціни на продукт, але ж якраз-таки завданням високого рівня конкурентоспроможності є нівелювання впливу подібних макро-чинників. І така неспроможність

встояти на світовому ринку спричинена у тому числі і суттєвим зносом основних засобів, практичною відсутністю край потрібного розширеного відтворення, небажанням інвестувати в нестабільну економіку.

Проаналізуємо інноваційну діяльність в Україні (за даними Укрстату). На основі даних про інноваційну активність промислових підприємств (табл. 1, рис. 2) можна зробити висновок, що питома вага підприємств, що займалися інноваціями зменшилася станом на 2014 рік після зростання до 2012 року. Загальна сума витрат на інновації протягом періоду 2008–2014 років дещо зростала, але після піку в 2011 році почала стрімко знижуватися, стала нижче рівня 2009 року.

У структурі суми витрат на інновації варто відзначити переважання купівлі зовнішніх знань над НДР, що фінансуються самими підприємствами, а також переважання суми витрат на придбання машин та ПЗ над сумою, вкладеною на дослідження та розробки. Така тенденція пояснюється небажанням або недовірою до вітчизняного наукового сектору, що поступається закордонним.

З табл. 2 можна побачити структуру джерел фінансування інновацій. Бачимо, що найбільше інноваційна діяльність фінансується підприємствами самостійно, лише іноді друге місце займає бюджетування чи іноземні інвестиції. Спостерігається суттєвий спад іноземних інвестицій та інших джерел в останній рік.

За даними табл. 3 виявлено значний інтерес виробничих підприємств до інновацій. До 2012 року спостерігаєть-

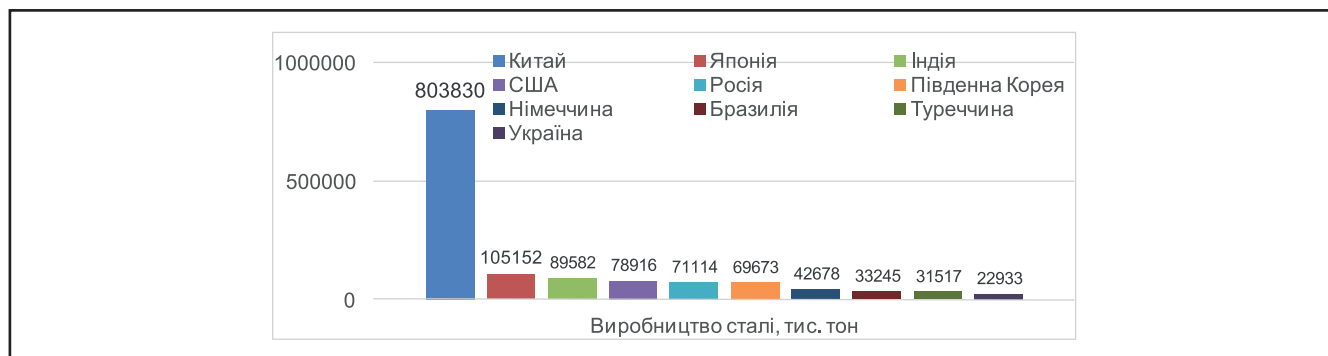


Рисунок 1. Рейтинг основних виробників сталі за 2015 рік [7]

Таблиця 1. Інноваційна активність промислових підприємств України [1]

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками							
			дослідження і розробки ¹	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань ²	підготовка виробництва для впровадження інновацій ³	придбання машин обладнання та програмного забезпечення ⁴	інші витрати	
				внутрішні НДР	зовнішні НДР					
				млн. грн.						
	%									
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	X	7664,8	2664,0	
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4974,7	2012,6	
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5051,7	1855,8	
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	X	10489,1	2440,2	
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	X	8051,8	2185,5	
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	X	5546,3	2290,9	
2014*	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	X	5115,3	778,8	

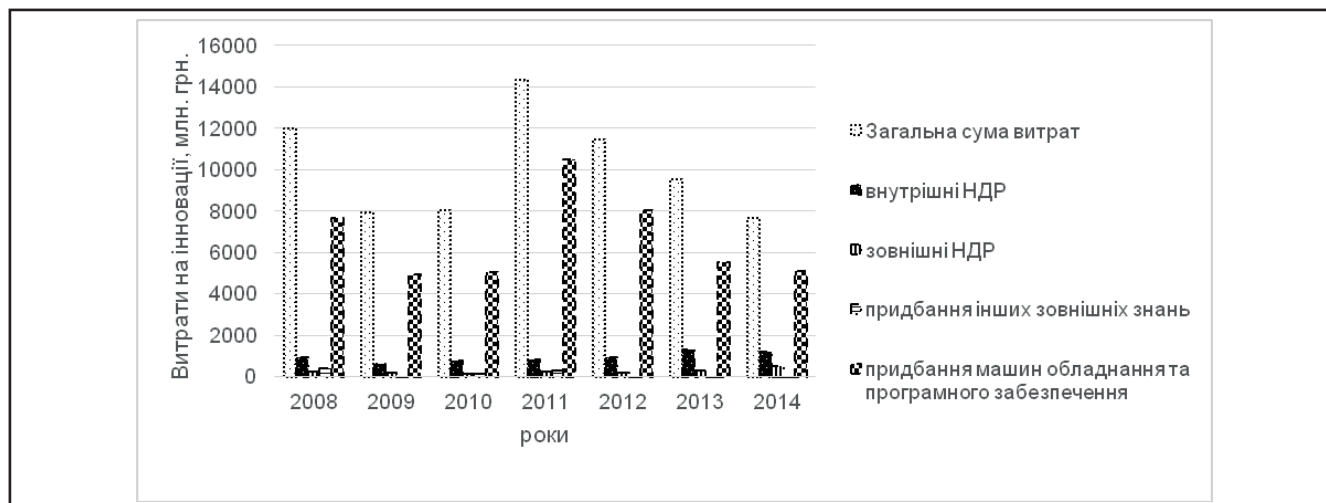


Рисунок 2. Структура витрат на інновації у промисловому секторі за 2008–2014 роки

Таблиця 2. Джерела фінансування інноваційної діяльності [1]

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
млн. грн.					
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014*	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8

Таблиця 3. Аналіз впровадження інновацій на промислових підприємствах України [1]

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції*, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014**	12,1	1743	447	3661	1314	2,5

Таблиця 4. Виробництво промислової продукції за видами діяльності [1]

Види промислової продукції	2011	2012	2013	2014
Чавун переробний і дзеркальний у чушках, болванках чи формах первинних інших, млн. т	28,9	28,5	29,1	24,8
Феросплави, млн. т	1,4	1,3	1,1	1,4
Сталь без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям, млн. т	17,6	16,6	15,1	12,7
Напівфабрикати, отримані безперервним литтям, млн. т	17,8	16,9	18,1	14,7
Прокат готовий чорних металів, млн. т	19,5	18,4	17,8	14,3
Труби та трубки, профілі порожнисті, зі сталі, млн. т	2,4	2,2	1,8	1,6

ся тенденція до зростання нових технологічних процесів, після спаду 2013 року у 2014 році відновлюється це зростання. Позитивною тенденцією є зростання найменувань інноваційної продукції, що можна розцінювати як позитивний ефект від інноваційної діяльності. Але, на жаль, частка інноваційної продукції в обсязі реалізованої знизилась до 2,5%.

За даними вищенаведеної табл. 4 можна простежити суттєве переважає виробництва чавуну, та сталі у вигляді напівфабрикатів. Це означає неповний цикл виробництва підприємств, продаж неготової продукції, що є нічим іншим як нереалізована можливість. Такий характер виробництва знижує конкурентоспроможність галузі і економіки в цілому, адже

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Україна могла б, виробляючи більше готових виробів, отримувати більші надходження в бюджет від експорту, податків та внесків самих підприємств на розвиток суспільства.

Сучасна металургійна галузь України представлена не великою кількістю промислових підприємств, що, як правило, функціонують на іноземному капіталі. Галузь представляють як великі комбінати (АМКР, ММК, ЗМК), що мають довгий цикл виробництва, так і невеликі за масштабами діяльності підприємства, які працюють на закупній сировині і виготовляють спеціалізовану продукцію (ІНТЗ). До тенденцій розвитку галузі можна віднести суттєву різницю в техніко-технологічній базі (наявна як застаріла, так і передова), загальний спад виробництва під впливом макрочинників, відток іноземного капіталу, який міг бути вкладений у виробництво, тотальну проблему з працевлаштуванням на підприємствах, скорочення робочої сили та ін.

Для аналізу конкурентоспроможності у металургійній галузі було обрано групу з чотирьох металургійних підприємств. До неї ввійшли як промислові гіганти (ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча», ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь»), так і невеликі вузько спеціалізовані підприємства (ПАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод»).

Згідно з розрахованими інтегральними показниками (ІП) конкурентоспроможності (рис. 3) можна зробити висновок, що в 2012 році лідером серед групи підприємств став ПАТ «ММК», аутсайдером став ПАТ «ІНТЗ». У 2013 році лідером групи став ПАТ «АМКР», аутсайдером знову став ПАТ «ІНТЗ». У 2014 році ситуація кардинально змінилася, а тому лідером стало технологічно новітнє підприємство ПАТ «ІНТЗ», аутсайдером став ПАТ «АМКР».

Тож найгірші позиції має ПАТ «ІНТЗ», але, зважаючи на розміри даного підприємства, можна стверджувати, що воно має суттєвий потенціал до конкурування. Найліпші позиції має ПАТ «АМКР» за рахунок ефективного виробництва та гарного фінансового стану. Наступний за лідером йде ПАТ «ЗМК». Проведений кореляційний аналіз у середовищі Excel впливу факторів на інтегральний показник за 2012 рік дозволяє стверджувати про наявний сильний зв'язок двох факторів:

критерію ефективності виробничої діяльності (–0,96 обернений зв'язок) та критерію конкурентоспроможності продукції (+0,93 прямий зв'язок). У 2013 році найсильніший вплив мали критерій фінансового стану (+0,82 прямий зв'язок) та критерій ефективності виробничої діяльності (+0,73 прямий зв'язок). У 2014 році найсильніший вплив мали критерій конкурентоспроможності продукції (+0,75 прямий вплив) та критерій фінансового стану (+0,68 прямий вплив).

Загальні розрахунки кореляції виявили найбільш впливовим критерій конкурентоспроможності продукції (+0,75 прямий вплив). Тож підприємства мають працювати пріоритетно над підвищенням конкурентоспроможності власної продукції, адже її вплив на загальну конкурентоспроможність найвища.

Наступним методом обрахунку рівня конкурентоспроможності групи металургійних підприємств було обрано рангову оцінку. Згідно проведеної рангової оцінки, представленої на рис. 4. можна простежити, що протягом періоду лідером групи був АМКР, і лише в 2014 році його майже наздогнав ММК. Також протягом періоду аутсайдером виступав ІНТЗ. Пліч-о-пліч конкурували ММК та ЗМК. Основними тенденціями були: зниження прибутку, чи неприбутковість взагалі, коливання заробітних плат, підвищення продуктивності праці нетехнологічним шляхом.

Здійснений кореляційний аналіз дозволив нам побачити, що найсильніший вплив на загальні ранги (суму балів) підприємств здійснював виробничий потенціал (+0,92 прямий зв'язок), а лише потім кадровий потенціал (+0,88 прямий вплив), найменш впливовим виявився фінансовий потенціал (+0,32 прямий вплив).

Тож підтверджується висновок інтегрального методу, що підприємства мають акцентувати увагу на підвищенні конкурентоздатності за рахунок виробництва новітньої конкурентоздатної продукції.

В.П. Мартиненко розробив вдалий інструмент для експрес-аналізу конкурентоспроможності, що базується на оцінці фінансового стану. Аналізуючи розраховані коефіцієнти життєздатності (рис. 5), можна зробити висновок, що високий рівень має лише ПАТ «ІНТЗ», при чому наявна тенденція до збільшення. В той час як більшість має середній

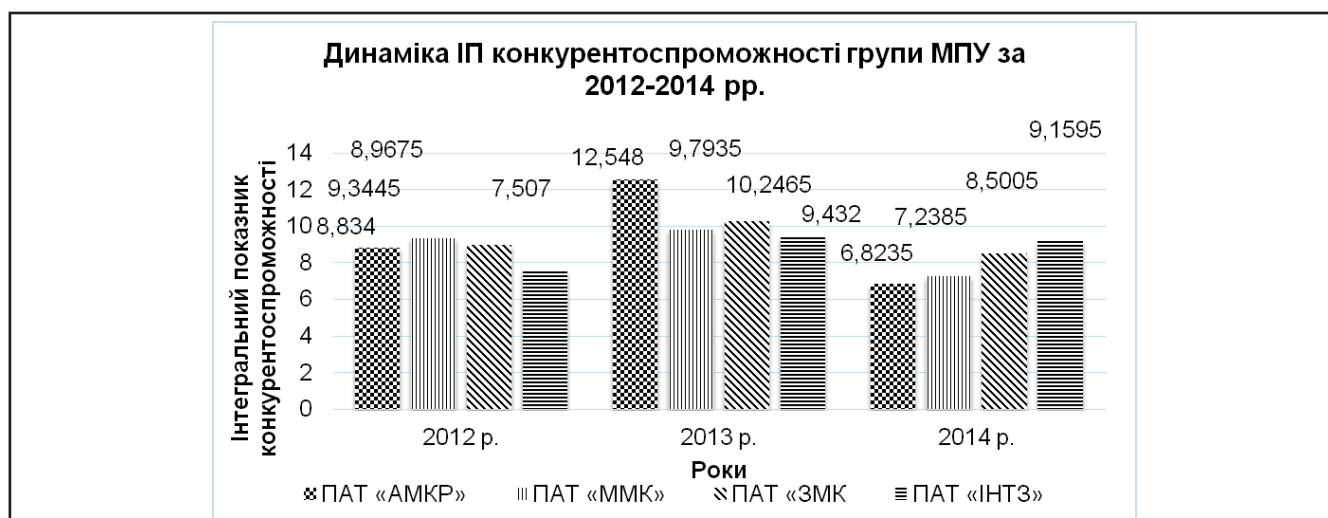


Рисунок 3. Динаміка інтегральних показників конкурентоспроможності групи металургійних підприємств України за 2012–2014 роки

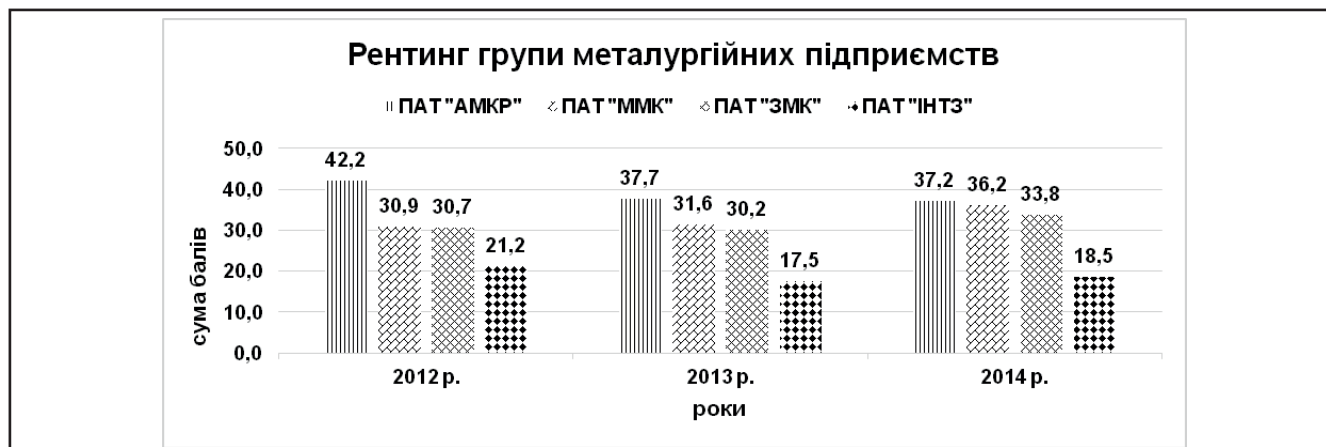


Рисунок 4. Рангова оцінка металургійних підприємств України

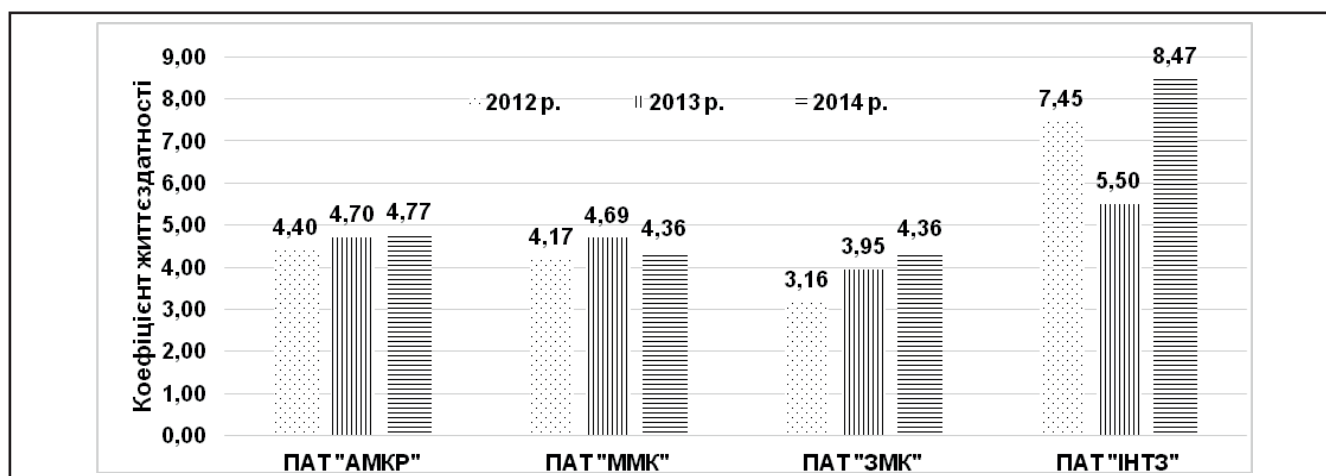


Рисунок 5. Динаміка коефіцієнта життєздатності групи металургійних підприємств за 2012–2014 роки

рівень життєздатності, а ПАТ «ЗМК» два роки мав низький рівень. Завдяки цьому методу ми мали змогу побачити лідерство ПАТ «ІНТЗ», що в інших методиках практично не прослідковувалось. Тож єдиним абсолютно життєздатним підприємством виявилось ПАТ «ІНТЗ».

Але, на жаль, і ця методика не враховує фактор новачій цілком. Хоча було помітно дещо іншу ситуацію стосовно лідерства у порівнянні з попереднім методом. Тому пропонується у подальшому дослідженні розробити та обґрунтувати систему техніко–технологічних показників із можливою інтерпретацією в економічні за для чіткого висвітлення серед факторів КП фактору інновацій, а в подальшому – і аналізі його структури та динаміки.

В Україні пріоритетами розвитку металургійної галузі, безумовно, є модернізація та реконструкція виробництва, енерго– та ресурсозбереження, поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності металопродукції. Але головне завдання полягає у зміцненні законодавчої бази для виключення можливості яких–небудь дій з боку комерційних та окремих владних структур, які можуть завдати шкоди національним інтересам шляхом безплатного виведення з державної власності найцінніших промислових активів [4].

Підсумовуючи, важливо зазначити, що серед причин, які гальмують інноваційний розвиток підприємств, зокрема, виступають економіко–політичне становище, рівень корупційності та крадіжок, криміногенна ситуація, настрої суспільства.

Як показало дослідження, врахувати інноваційний фактор при розрахунку показників конкурентоспроможності досить важко, головним чином через не публічність інформації стосовно новачій підприємств у офіційних джерелах. Це, в свою чергу, унеможливує повноцінну роботу аналітиків–науковців, які б потенційно могли скоригувати стратегію розвитку підприємства відповідно до результатів дослідження КП. Основною і єдиновірною перспективою ми вбачаємо збільшення публічності промислових підприємств для науки, адже остання покликана на покращення функціонування галузі.

Дуже важливо, щоб промисловці повернулись обличчям до науки, адже інноваційний розвиток підприємств оздоровить галузь, допоможе обрати перспективну стратегію, а, як результат, – допоможе відродити занепалу економіку України.

Висновки

Розкрита важливість дослідження конкурентоспроможності підприємств та збільшення публічності інформації про новачій. Визначено конкурентоспроможність групи металургійних підприємств (лідером галузі виступає ПАТ «АМКР»). Результатом використання методик і вихідної інформації є проблема врахування інноваційного фактору при дослідженні КП. Проаналізовано інноваційну активність в Україні, згідно з якою знижено виробництво інноваційної продукції, питома вага новаторів зменшилась, збільшилась частка

іноземних інновацій, закуплених в Україну. Досліджено найвпливовіші фактори на рівень КП.

Головними перспективами інноваційно-орієнтованого розвитку металургійних підприємств мають бути: стратегія фокусування (великогабаритна промислова продукція, точні деталі, продукція широкого вжитку), тотальна диференціація продукції, зниження рівня каналів збуту за для доступності продукту, зниження рівня крадіжок на підприємствах, збільшення частки готової та технологічної продукції, вирішення проблем менеджменту, що дозволить швидше впроваджувати новачі.

Однією з важливих пропозицій є внесення змін до стандартів звітності, де буде розроблена форма, яка показує обсяги фінансування інновацій на підприємстві, обсяги та опис встановленого обладнання чи реалізації нової технології. Такі дані нададуть змогу аналітику врахувати інноваційний фактор при оцінці конкурентоспроможності. Головна мета такої розробки – показати суспільству прозоро механізм розвитку підприємства, його прагнення до діалогу зі суспільством з питань екологічності, ефективності та соціальної політики. Адже настає ера технологій, і переважно цей фактор визначатиме позицію підприємства, галузі чи держави у глобальній ринковій арені.

Список використаних джерел

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

2. Левицька А.О. Визначення категорії «конкурентоспроможність підприємства» як цільової функції його розвитку / А.О. Левицька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №5. – С. 184–188.

3. Левицька А.О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації / А.О. Левицька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №1. – С. 138–142.

4. Мазур В. Актуальні економічні питання в металургійній галузі України / В. Мазур, М. Тимошенко // Економіка України: Політико-економічний журнал. – 06/2012. – №6. – С. 13–23.

5. Мартиненко В.П. Методи оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання / В.П. Мартиненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №10. – С. 42–45.

6. Тарасенко О.Ю. Сучасний стан інноваційного потенціалу металургійної галузі України / О.Ю. Тарасенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. №6 ч. 2. – С. 69–72.

7. Україна знову вибула з десятки світових виробників сталі [Електрон. ресурс] / – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/news/ukraine-vybyla-desyatki-mirovyh-proizvoditeley-1445352110.html>

8. Мусієнко В.Д. Стратегічне управління інвестиційними ресурсами вітчизняних підприємств в умовах інноваційного розвитку / В.Д. Мусієнко, І.В. Руденко // Формування ринкових відносин в Україні. – №12 (175). – Київ: НДЕІ. – 2015. – С. 73–78.

Т.М. ІВАНЮТА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Г.О. БЕРСЕНЕВА,
магістр, Національний університет харчових технологій

Економічне обґрунтування поняття адаптації підприємства

У статті розглянуто основні підходи до визначення сутності понять «адаптація» та «адаптація підприємства». Проаналізовано праці науковців та практиків відносно цих понять та сформовано власне бачення трактування «адаптації підприємства».

Ключові слова: адаптація, адаптація підприємства.

Т.Н. ІВАНЮТА,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
А.А. БЕРСЕНЕВА,
магистр, Национальный университет пищевых технологий

Экономическое обоснование понятия адаптации предприятия

В статье рассмотрены основные подходы к определению сути понятий «адаптация» и «адаптация предприятия». Проанализированы труды ученых и практиков относительно этих понятий и сформировано собственное видение трактовки понятия «адаптация предприятия».

Ключевые слова: адаптация, адаптация предприятия.

T. IVANJUTA,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,
H. BERSENEVA,
National University of Food Technologies

Economic justification to concept of adaptation the enterprise

In this article was considered general approaches to definition the concepts of «adaptation» and «adaptation of the enterprise». Had been analyzed scientists and practitioners theses about these concepts and formed our own vision of «adaptation of the enterprise» interpretation.

Keywords: adaptation, adaptation of the enterprise.

Постановка проблеми. Проблеми ефективної роботи підприємств пов'язані зі значними змінами в зовнішньому середовищі та впливом на результати його діяльності. Це

підвищує актуальність постійного вдосконалення процесу адаптації підприємства до зовнішнього оточення та вчасного реагування на зміни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичними дослідженнями поняття «адаптація підприємств» займалися такі відомі зарубіжні вчені, як Р.Л. Акофф [1], П. Дойль [9], К. Кернс, Т. Сааті [17], К. Майер [14]; вітчизняні дослідники – Н.Г. Беник [3], О.М. Колодіна [12], Г.В. Козаченко [11], Н.В. Білошкурська [4] та інші. Наукові дослідження в цій сфері є актуальними і вимагають подальших розробок. На сьогодні особливої уваги потребує питання адаптації підприємств, а також визначення зміни її сутності в умовах економічної невизначеності національного господарства. Але, на жаль, єдиного підходу до розуміння поняття «адаптація» у дослідників немає.

Метою статті є формування поняття «адаптація підприємства» відносно сучасного стану національної економіки, спираючись на праці вітчизняних і зарубіжних науковців.

Виклад основного матеріалу. Поняття «адаптація» бере початок від латинського *adapto* (приспосувати, налагоджувати, влаштувати) [5]. Термін «адаптація» надзвичайно широкий і застосовується в різних областях науки. В науковій кола дане поняття потрапило завдяки фізіологам та в найзагальнішому вигляді означає пристосовність, тобто здатність об'єкта зберігати свою цілісність при зміні параметрів середовища. При цьому маються на увазі об'єкти системного характеру, яким властива якість саморегуляції, тобто здатність до компенсаційної зміни своїх властивостей у відповідь на зміну параметрів зовнішнього середовища. Тому термін «адаптація» має досить широку сферу застосування.

Зміст поняття «адаптація» було вперше розкрито Ч. Дарвіном у його праці «Походження видів шляхом природного відбору» [8]. Адаптація, на думку науковця, зазначалась як пристосування в процесі еволюції будови, функцій, поведінки організмів до певних умов та передбачала відбір найбільш пристосованих до змін середовища суб'єктів. З часом поняття «адаптація» здобуло низку спірних тлумачень його змісту.

У сучасній науковій літературі складність трактування терміну «адаптація» значною мірою обумовлена тим, що ним позначають як процес змін, так і результат цих змін. Відтак тлумачні словники російської та української мови визначає адаптацію як пристосування організму до мінливих зовнішніх умов [7, 15].

З філософської точки зору адаптація розглядається як процес пристосування систем до зовнішнього середовища, а іноді – результат такого процесу [18].

Адаптація може бути представлена як послідовна зміна відносно стабільних періодів, коли досягається визначена рівновага між суб'єктом господарювання та середовищем. Ця рівновага фактично умовна, оскільки стан підприємства постійно змінюється під впливом безперервно діючих зовнішніх та внутрішніх факторів.

Згідно з економічним словником адаптація являє собою здатність будь-якої системи реагувати на навколишнє середовище і змінювати свою поведінку задля оптимального функціонування [16].

О.М. Колодіна відзначає, що через розширене та неоднозначне трактування поняття «адаптація» економічна теорія не в змозі відповісти на питання ефективного здійснення механізмів адаптації підприємства. Неоднозначність думок вчених може призводити до хибного розуміння сутності адап-

тації на підприємстві, а тому доцільним є виділення ключових аспектів шляхом декомпозиції поняття. Ключовими аспектами у визначенні адаптації є «приспосовання», «умови пристосування», «мета пристосування», які за своїм значенням відображають предмет, об'єкт та заходи адаптації. Саме їхнє розуміння кожен науковець трактує по-своєму, а тому в літературі досі немає універсальної схеми взаємодії складників процесу «адаптації» в широкому значенні [12].

На сьогодні внаслідок нестабільності національної економіки, постійних і досить різких змін у різних сферах особливі вимоги висуваються до здатності підприємства бути адекватним цим змінам. Тобто мати мобільну, гнучку та динамічну систему управління. Це означає необхідність підвищення його адаптаційних можливостей.

Адаптація підприємства до умов ринкової економіки пов'язана з вирішенням нових завдань управління підприємством, характерних для ринкової економіки. Реалізація цих завдань вимагає перегляду організації господарської діяльності підприємств. Необхідність зміни в реалізації основних сфер діяльності підприємства пов'язана з появою реального ринку і конкуренції на ньому. Впровадження механізмів управління підприємством, орієнтованих на ринкові умови господарювання, має передбачати можливість їх використання в довгостроковому періоді для адаптації підприємства до змін зовнішніх умов, що визначаються ринком, конкуренцією і розвитком економіки в цілому.

В.В. Дубчак у роботі «Теоретико-методологічні аспекти формування системи адаптивного управління промисловими підприємствами» пише, що адаптація підприємств до змін умов функціонування виступає як вид взаємодії суб'єкта господарювання або групи суб'єктів з соціально-економічним середовищем, в ході якої узгоджуються вимоги з очікуванням її учасників [10]. Автор розглядає адаптацію з точки зору своєрідного компромісу між двома сторонами (суб'єктом господарювання та соціально-економічним середовищем), при цьому береться до уваги кінцева мета, а саме, задоволення інтересів обох сторін.

У роботі «Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання» економіст М.М. Буднік вказує, що адаптація – це кінцевий етап процесу пристосування підприємств до ринку [6]. Автор виділяє «адаптацію» як завершальну частину процесу, «кінцевий етап» пристосування, тобто вказує на результат.

На думку Є.В. Чиженькова, адаптація суб'єктів господарювання являє собою процес пристосування їхніх параметрів до невизначених умов зовнішнього середовища, який забезпечує підвищення ефективності їх функціонування на протязі усього життєвого циклу [19]. Позитивними аспектами даного визначення є те, що: адаптацію розглядають як процес підлаштування параметрів до зовнішнього середовища, також чітко виділено кінцеву мету, а саме підвищення ефективності функціонування в довготривалій перспективі. Недоліком, на нашу думку, можна вважати окреслення автором умов зовнішнього середовища, як невизначених, оскільки об'єкт не зможе підлаштуватися під невідоме, а отже адаптуватися.

Г.В. Козаченко визначає адаптацію як процес цілеспрямованої зміни параметрів, структури і властивостей будь-якого об'єкта у відповідь на зміни, що відбуваються як у зовніш-

ньому середовищі діяльності об'єкта, так і у середині нього [8]. У цьому визначенні адаптації автор теж відійшла від загального терміну «приспосовування» та показала, що зміни, до яких потрібно адаптуватися підприємству мають не тільки зовнішній, а й внутрішній характер, а отже відбуваються в середині підприємства. Недоліком, на нашу думку, є відсутність кінцевої мети діяльності суб'єкта господарювання.

У праці В.М. Ячменьової дане поняття розглядається, як процес пристосування параметрів господарюючих суб'єктів і систем загалом до нових, невизначених умов зовнішнього середовища, який забезпечує підвищення ефективності їх функціонування [20]. Автор також відштовхується від ствердження, що адаптація є пристосування суб'єкта господарювання лише до зовнішнього середовища, при цьому підкреслюється «невизначеність умов зовнішнього середовища», що на нашу думку є некоректним ствердженням.

Ж. Крисько характеризує адаптацію підприємства, як здатність своєчасно проводити адекватні зміни для корекції діяльності підприємства у відповідності до вимог зовнішнього середовища [13]. Дане визначення цікаве тим, що автор вирізняє адаптацію як змогу вчасно і адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища.

У праці «Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства» термін «адаптація» визначається як процес пристосування підприємства та його діяльності до зовнішнього середовища, а також ефективного використання його виробничого потенціалу [4]. Автор відокремлює саме підприємство від його діяльності, характеризуючи при цьому адаптацію, як «процес пристосування». Дане визначення цікаве тим, що автор пов'язує поняття «адаптація» з ефективністю використання виробничого потенціалу.

У своїй праці С.Б. Алексеев визначає адаптацію як процес розробки і реалізації дій, спрямованих на зміни внутрішнього середовища підприємства згідно з вимогами зовнішнього середовища [2]. Визначення акцентує увагу на процесі розробки дій вказуючи при цьому характерну взаємодію внутрішнього середовища підприємства з зовнішнім.

На основі аналізу наукових джерел можна зробити висновок відносно розбіжностей в поглядах на зміст та суть поняття «адаптації підприємства»:

- 1) розбіжність мети та результату адаптації;
- 2) розбіжність відносно факторів впливу на підприємство;
- 3) розбіжність рівнів на яких має відбуватися адаптація;
- 4) розбіжності щодо часу та закінченості процесу.

Більшість авторів у своїх працях визначали «адаптацію підприємства» як процес зміни, не вказуючи при цьому мету цих змін. На нашу думку, таке формулювання є неповним, адже зміна може носити як позитивний, так і негативний характер. А оскільки підприємство як суб'єкт господарювання має на меті конкретні цілі (а саме прибутковість), процес змін при адаптації має передбачати позитивний кінцевий результат.

Також вагомими недоліками, на нашу думку, є невизначеність параметрів зовнішнього середовища та одномоментний характер, тобто, на думку авторів, адаптація необхідна лише інколи, коли виникає потреба. Варто зазначити, що «адаптація підприємства» та «адаптація» в більш широкому сенсі несе в собі процес постійного характеру, оскільки коливання в зовнішньому та внутрішньому середовищі супроводжують

весь період «життя» суб'єкта господарювання, а тому вимагають постійного гнучкого реагування на ці коливання з метою втримання або здобуття більш вигідної позиції на ринку.

Виходячи з аналізу наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців та враховуючи всі недоліки та позитивні моменти, нами було запропоновано власне трактування поняття: адаптація підприємства – це безперервний процес розробки і реалізації параметрів, структури і властивостей об'єкта господарювання до зміни зовнішнього і внутрішнього середовища з метою утримання, або здобуття конкурентних переваг на ринку.

На нашу думку, дана інтерпретація поняття «адаптація підприємства» об'єднує в собі ключові позитивні моменти, які є важливими для формування даного поняття, а саме:

- характеризування адаптації як процесу;
- постійність (безперервність) процесу пристосування;
- пристосування до змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища;
- врахування кінцевої мети діяльності підприємства.

Висновки

У даній роботі було розглянуто та проаналізовано погляди науковців відносно тлумачення поняття «адаптація підприємства». На основі згрупованого матеріалу з урахуванням всіх позитивних аспектів нами було розроблено власне трактування даного терміну, яке відповідає умовам сучасного ринку жорсткої конкуренції.

Список використаних джерел

1. Акофф Р.Л. Планирование в Больших экономических системах / Пер.англ. Г.Б. Рубальского; Под ред. И.А. Ушакова. М.: Советское радио, 1972. – 224 с.
2. Алексеев С. Б. Формування адаптивного управління підприємствами вугільного машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / С. Б. Алексеев. – Донецьк, 2003. – 23 с.
3. Беник Н.Г. Концептуальна модель механізму адаптації судноремонтних підприємств до змін зовнішнього середовища / Н.Г. Беник // Водний транспорт. – 2015. – Вип. 1. – С. 62–70. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2015_1_12.
4. Білошкурська Н.В. Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства / Н.В. Білошкурська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12 (114).
5. Большой латинско-русский словарь / [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://linguaeterna.com/vocabula/alph.php>
6. Буднік М. М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: Авто-реферат канд.екоп.наук. 08.06.01 / М.М. Буднік / Харк. Держ. Екон. Ун-т. – Х., 2002. – 19 с.
7. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад.-і-голов-ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ. «Перун», 2004. – 1440 с.
8. Дарвін Ч. Походження видів шляхом природного відбору // ЛА «ПІРАМІДА». – Львів. – 2009 – 548 с.
9. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.
10. Дубчак В.В. Теоретико-методологические аспекты формирования системы адаптивного управления промышленными предприятиями: автореф. ... доктор екон. наук: спец. 08.06.01 / В.В. Дубчак. – Ростов-на-Дону, 2006 – 59 с.

11. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монографию – К.: Либра, 2003. – 280 с.

12. Колодіна О.М. Економічний зміст адаптації підприємства // Вісник Сум ДУ. Серія Економіка. – 2010. – №1. – С. 200–210.

13. Крисько Ж.Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації // Жанна Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – №2. – С. 38–42 (проблеми мікро- та макроекономіки України).

14. Мейр К., Стэн Д. Живая организация: Компания как живой организм: Грядущая конвергенция.

15. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.

16. Осовська Т.В., Юркевич О.О. Економічний словник / [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/RKONDOR/EKONOMIC_SL_2006.pdf

17. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс; пер. С англ.. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.

18. Философский словарь / А.И. Абрамов и др.; под ред. И.Т. Фролова. – М.: Республика, 2001. – 719 с. – Словарь иноязыч. терминов и выражений, встречающихся в филос. лит.: с. 714–719.

19. Чиженькова Е.В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде: Автореф. ... канд. экон. наук. – М., 2006. – 179 с.

20. Ячменьова В.М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» / В.М. Ячменьова, З.О. Османова // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». – 2010. – №684. – С. 346–353.

УДК 336.764.061.1

О.П. КВАСОВА,

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

Системний підхід до управління активними операціями банків

У статті запропоновано застосування системного підходу до управління активними операціями банків. Елементами управління мають бути: принципи системного управління, методи та методики, тенденції розвитку активних операцій, етап діяльності банку. Суб'єктами управління виступають держава, саморегульовані організації, банки, які здійснюють управління кредитними операціями банків, операціями на ринку цінних паперів, іншими операціями. Необхідно також передбачити управління пасивними операціями банків. Важливим елементом має стати зворотний зв'язок, який забезпечується контролінгом.

Ключові слова: управління активними операціями банків, системний підхід, суб'єкти управління, об'єкти управління, кредитні операції, операції на ринку цінних паперів.

О.П. КВАСОВА,

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

Системный подход к управлению активными операциями банков

В статье предложено применение системного подхода к управлению активными операциями банков. Элементами управления при этом выступают: принципы системного управления, методы и методики, тенденции развития активных операций, этап деятельности банка. Субъектами управления является государство, саморегулирующие организации, банки, осуществляющие управление кредитными операциями банков, операциями на рынке ценных бумаг, другими операциями. Необходимо также предусмотреть управление пассивными операциями банков. Важным элементом должна стать обратная связь, которая обеспечивается контроллингом.

Ключевые слова: управление активными операциями банков, системный подход, субъекты управления, объекты управления, кредитные операции, операции на рынке ценных бумаг.

O. KVASOVA,

Ph.D. economic sciences, assistant professor, KNUTD

System approach to the management of active operations of banks

The article proposed to apply a systematic approach to the management of active operations of banks. Controls should be: principles of system management, methods and methodic, trends in active operations, stage of activity of the bank. Entities of governance advocated state, self-regulatory organizations, banks, which carry out credit operations, operations on the securities market, and other operations. Necessary anticipate the management of passive operations of banks. An important element is state's feedback provided by controlling.

Keywords: management of the active operations of banks, systemic approach, subjects' management, facilities management, credit operations, operations on the securities market.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку України виникає необхідність в посиленні діяльності фінансових посередників, де особливу роль відіграють банки, що потребує активізації банківської діяльності на фінансовому ринку України. Реалізація зазначеного завдання вимагає поліпшення управління активними операціями банків, що підтверджується дослідженнями вчених. Зокре-

ма, зазначається, що «раціональне управління активними операціями має велике значення, адже вони забезпечують доходність та ліквідність банку» [1, с. 294]. Удосконалення такого управління має проходити перманентно і передбачати ймовірності настання фінансових криз та інших катаклізмів, тобто необхідно застосування системного підходу та посилення державного регулювання і саморегулювання.

Такий підхід повинен передбачати врахування дії факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, взаємовідносин різних суб'єктів управління, визначення принципів і засад управління, дотримання яких приведе до покращання управління активними операціями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема діяльності суб'єктів господарювання на фінансових ринках досліджується як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Помітний внесок в її вирішення внесли В.Д. Базилевич, М.Д. Білик, З.М. Васильченко, С.С. Гасанов, М.П. Денисенко, Т.І. Єфименко, В.В. Корнеєв, І.О. Лютий, О.В. Мертенс, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, В.М. Опарін, Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, К.І. Старовойт–Білович, Г.М. Терещенко. Слід виокремити дослідження, проведені в Державній навчально–науковій установі «Академія фінансового управління», щодо інноваційних механізмів стратегії фінансового управління, де, зокрема, розглядаються механізми такого управління в банківській сфері у світлі основних рішень Базельського комітету з банківського нагляду [2, с. 145–158], а також зарубіжний та вітчизняний досвід впровадження інновацій у банківській сфері [2, с. 158–175]. Однак питання управління активними операціями банків безперервно розвивається, що потребує постійної уваги з боку науковців щодо його подальшого вивчення і надання пропозицій щодо удосконалення.

Мета статті. Виходячи з цього визначена мета статті, яка полягає у дослідженні питань управління активними операціями банків, і наданні пропозицій щодо удосконалення такого управління на основі системного підходу, що забезпечується використанням контролінгу.

Виклад основного матеріалу. В дослідженнях вчених зазначається, що «активні операції – це операції банків із використанням власних чи залучених ресурсів, що здійснюються для отримання прибутку» [1, с. 294]. При здійсненні управління активними операціями банків достатню увагу слід також звернути на формування власного капіталу банків та залучення коштів юридичних та фізичних осіб на що вказують науковці. Зокрема, О.В. Лисенко у проведеному дослідженні зазначає, що формування власного капіталу банківської сфери, а саме його розмір та достатність – «це важливий фактор надійності і функціонування та, у певній мірі, забезпечення здійснення фінансово–економічної діяльності» [3, с. 63]. Тому при формуванні системного управління активними операціями банків необхідно передбачити питання формування власного капіталу та залучення коштів фізичних та юридичних осіб, де значну роль відіграє управління пасивами.

Найбільші вкладення коштів банків здійснюються в кредитні операції. Зокрема, станом на 01.01.2016 кредити надані становили 965 093 млн. грн., або 71,2% у сумі основних активів (табл. 1). Інвестиційним операціям належить дуже важ-

лива роль у діяльності банків, на що наголошують дослідники, які зазначають, що в умовах ринкової економіки «без здійснення інвестиційної діяльності банків якісне виконання ними активних операцій є практично неможливим» [1, с. 297]. Вкладення банків в цінні папери становили 198 841 млн. грн., або 14,7% (табл. 1). Саме тому при здійсненні управління активними операціями банків слід виокремити управління кредитними операціями, управління операціями банків на ринку цінних паперів, а також управління іншими операціями.

При створенні системи управління активними операціями банків слід звернути увагу на проведення інвестиційних операцій банками, які здійснюються з метою піднесення економіки України на новий рівень.

Розвиток реального сектору економіки тісно пов'язаний з його інвестуванням. Інвестування дає можливість значно поліпшити діяльність суб'єктів господарювання, впливати на зниження недобросовісної конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках за рахунок підвищення потужності підприємств. Значну роль при здійсненні інвестування суб'єктів господарювання відіграють банки, які вкладають свої кошти в цінні папери, здійснюючи інвестиційні та посередницькі операції на фондовому ринку. Банки також провадять венчурне інвестування, що дає можливість здійснювати прорив в технічному та технологічному розвитку підприємств реального сектору економіки України.

Розширення і диверсифікація форм участі банків на ринку цінних паперів привели до створення різних угруповань за участю банків. При цьому банки концентрують навколо себе інститути спільного інвестування, довірчі товариства, брокерські фірми та інші структури, в тому числі підприємства реального сектору економіки, які можуть мати відносну самостійність. Інтернаціоналізація фондового ринку європейських країн приводить до розширення банками своєї діяльності з іноземними цінними паперами, де можна виділити акції і облігації, що приносить значні прибутки за рахунок гри на курсових різницях. Таку діяльність, як правило, здійснюють великі банки, які мають високий рейтинг на міжнародному ринку. Інвестуючи свої кошти в цінні папери банки мають значний вплив на розвиток реального сектору економіки. Виходячи з цього вважаємо за доцільне збільшувати вкладення банків в цінні папери.

Світовий досвід розвитку інноваційної моделі економіки засвідчує, що її невід'ємною складовою є венчурне підприємництво, та його елемент – венчурне інвестування. Останнє сприяє прискоренню інноваційного процесу і, за умов його ефективного застосування, здатне вивести економіку країни на більш якісний рівень розвитку і забезпечити конкурентоспроможність сучасних вітчизняних розробок на міжнародних ринках. Зазначимо, що венчурний капітал залучається для фінансування нововведень, які мають значний ризик. Як правило, вони

Таблиця 1. Величина активів банку та їхня структура станом на 01.01.2016

№ з/п	Показник	Готівкові кошти та банківські метали	Кошти в НБУ	Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	Кредити надані	Вкладення в цінні папери	Всього
1	Величина активу, млн. грн.	34353	27382	129512	965093	198841	1355181
2	Частка у сумі активів, %	2,5	2,0	9,6	71,2	14,7	100,0

Джерело: розраховано автором за даними Національного банку України [4].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

пов'язані з проведенням підприємницької діяльності на наступних напрямках: розробка та запровадження науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт у виробництво; освоєння нових передових технологій; розвиток сучасних видів діяльності, які ще недостатньо апробовані. Як наслідок, венчурне підприємництво приводить до реструктуризації та модернізації суб'єктів господарювання та цілих галузей, та має значний вплив на розвиток реального сектору економіки України.

З метою надання подальшого розвитку реального сектору економіки банкам доцільно вибрати критерії оцінки пріоритетних напрямів інвестицій; збільшити частку вкладень в цінні папери суб'єктів господарювання реального сектору економіки країни; провадити подальшу розробку механізмів здійснення венчурного інвестування.

Відомо, що частка простроченої заборгованості в наданих кредитах зменшувалася і станом на 01.01.2014 досягла 7,7%, після чого почала стрімко зростати і станом на 01.01.2016 становила 21,2% (табл. 2), що свідчить про виникнення труднощів у банках по роботі з простроченою заборгованістю. Виходячи з цього, вважаємо за необхідне при розробці системи управління активними операціями банків, особливу увагу звернути на управління проблемними кредитами. При цьому необхідно передбачити «ідентифікацію джерел виникнення проблемної заборгованості; виявлення і регулювання концентрації ймовірності виникнення проблемних кредитів у розрізі напрямів кредитування; кількісну оцінку рівня проблемності кредитного портфеля, аналіз та контроль за його впливом на результати діяльності банку; вибір джерел покриття проблемних кредитів й оцінку їхньої достатності; розробку, реалізацію та оцінку ефективності методів нейтралізації або зниження рівня проблемної заборгованості; моніторинг і контроль за часткою проблемних кредитів» [5, с. 57].

Спостерігається тенденція збільшення кредитів, що надані суб'єктам господарювання у загальному обсязі кредитів із 63,6% станом на 01.01.2010 до 81,4% станом на 01.01.2016, і зменшення кредитів, наданих фізичним особам з 29,8% станом на 01.01.2010 до 15,8% станом на 01.01.2016 (табл. 2). Виходячи з цього вважаємо за доцільне підвищену увагу приділити управлінню кредитами, наданими суб'єктам господарювання.

При створенні системи управління активними операціями доцільно визначити основні вимоги до активів банку, де необхідно врахувати етап розвитку банку, а саме заснування нового банку, розширення діючого банку, створення нових структурних підрозділів. Такими вимогами можуть бути [6–8]:

- формування необхідного обсягу і оптимальної структури активів, потрібних для забезпечення фінансової діяльності банків. При цьому доцільно врахувати, що необхідно інформаційною базою є баланс, де відображаються активи і пасиви банку. Баланс формування активів банку відіграє значну роль у плануванні і контролі його активів і дозволяє ув'язати загальну потребу в активах з плановим обсягом фінансових джерел;

- забезпечення ліквідності активів, достатньої для підтримки платоспроможності банку за фінансовими зобов'язаннями, а також підвищення їх рентабельності. Необхідно дотримання нормативів ліквідності (миттєвої ліквідності – Н4, поточної ліквідності – Н5, короткострокової ліквідності – Н6);

- забезпечення найменших ризиків і втрат, пов'язаних із формуванням і використанням активів. Необхідно дотримання нормативів кредитного ризику (максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента – Н7, великих кредитних ризиків – Н8, максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами Н9), а також нормативів інвестування (інвестування в цінні папери окремо за кожною установою Н11, загальної суми інвестування Н12);

- забезпечення оптимальної величини і структури джерел фінансування активів. Необхідно дотримання нормативів капіталу (мінімального розміру регулятивного капіталу – Н1, достатності регулятивного капіталу – Н2, достатності основного капіталу – Н3).

Враховуючи зазначені вимоги до активів банку, а також напрацювання вчених та практиків можна запропонувати наступну послідовність управління активами банків (рис. 1).

Розглядаючи питання системного підходу до управління проблемними кредитами, які є активами банків, Н.В. Стукало та О.С. Білай [5, с. 56] визначили методичні основи функціонування такої системи, що можуть бути використані при системному підході до управління активними операціями банків. Найсамперед система управління, крім об'єкта управління, містить суб'єкти управління (зовнішні та внутрішні). Крім цього, стратегії

Таблиця 2. Надані кредити та частка простроченої заборгованості за ними

№ з/п	Показник	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
1	Кредити надані, млн. грн.	747348	755030	825320	815327	911402	1006358	965093
2	з них: – кредити, що надані суб'єктам господарювання	474991	508288	580907	609202	698777	802582	785918
2а.	– у % до кредитів наданих	63,6	67,3	70,4	74,7	76,7	79,9	81,4
3.	– кредити, що надані фізичним особам	222538	186540	174650	161775	167773	179040	152371
3а.	– у % до кредитів наданих	29,8	24,7	21,2	19,8	18,4	17,9	15,8
4.	Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1

Джерело: розраховано автором за даними Національного банку України [4].

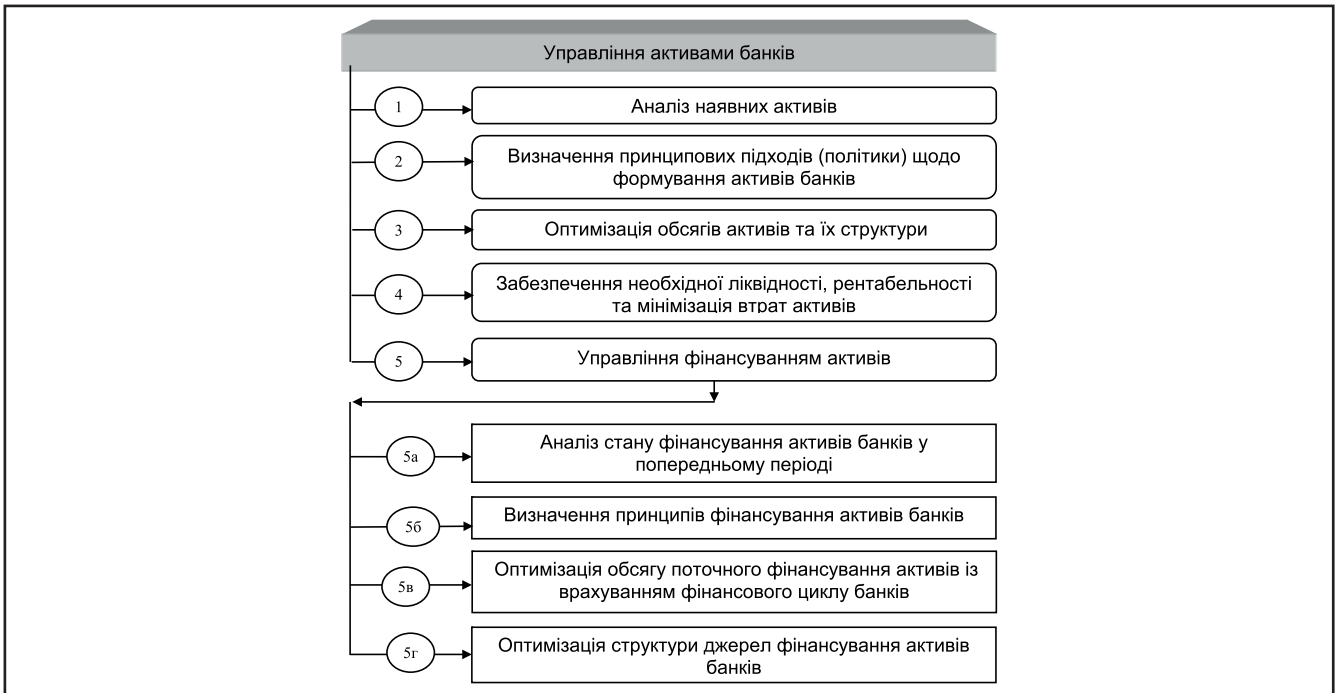


Рисунок 1. Етапи формування політики управління активами банків

Джерело: розроблено автором за використання [2, 6, 7].

управління складаються з відповідних методів та методик, враховується організаційна структура банку, а також рівень всіх зв'язків між елементами системи. Важливим є те, що система управління динамічно розвивається, де здійснюються адаптаційні заходи. Пропонуємо інформаційне забезпечення динамічного розвитку здійснювати на основі контролінгу.

Для забезпечення вимог до активів банку, виокремлення управління кредитними операціями та операціями банків з цінними паперами, забезпечення повернення кредитів про-

понується структурно-логічна схема системного управління активами банків (рис. 2).

Основною метою системного підходу до управління активними операціями банків є упорядкування проведення операцій між учасниками такого ринку, якими виступають банки, а також клієнти банків – юридичні та фізичні особи. Органами, які здійснюють управління активними операціями банків є держава, саморегулівні організації, банки. Управління активними операціями банків, де виокремлюється управлін-

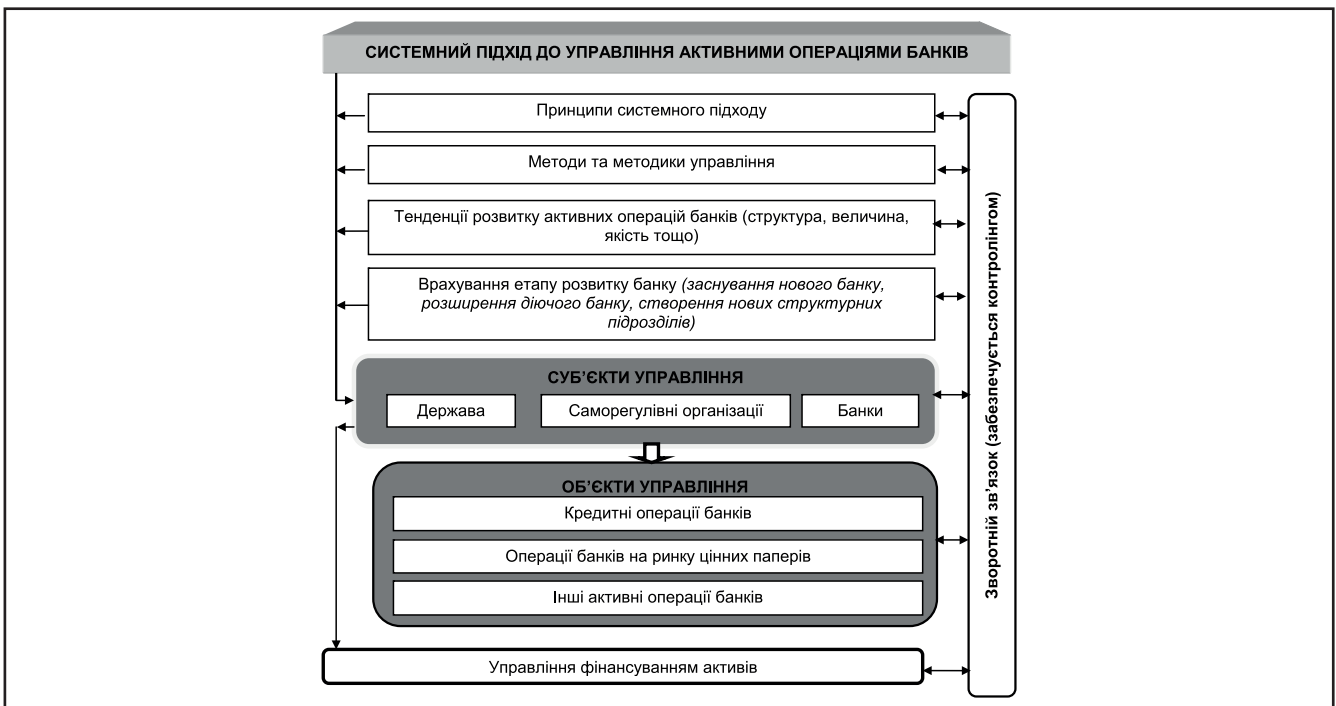


Рисунок 2. Структурно-логічна схема системного управління активними операціями банків

Джерело: розроблено автором.

ня кредитними операціями, управління операціями на ринку цінних паперів, управління іншими операціями, доцільно поділяти на внутрішнє та зовнішнє.

При розробці питань внутрішнього управління необхідно передбачити узгодженість прийнятих установчих, статутних та інших нормативних документів та поведінки конкретних банків із загальноприйнятими програмними документами. Зовнішнє управління завбачає підпорядкованість діяльності банків законодавчим та нормативним актам держави, інших організацій, міжнародним угодам тощо. Вважаємо, що сучасна практика регулювання потребує корекції основних засад впровадження корпоративних принципів в діяльність банків, які повинні враховувати вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, регуляторних дій, що коригують діяльність на фінансовому ринку, а також організації зворотного зв'язку, який забезпечується контролінгом.

З метою якісного формування і в подальшому ефективного використання активів банку необхідно дотримуватись певних принципів. В дослідженнях зазначається, що «основними принципами управління активними операціями має бути комплексне управління активами, управління відповідно до системного підходу, а також об'єктивність, точність та оперативність» [1, с. 298], з чим доцільно погодитись. Крім цього, необхідно здійснити [1, 2, 9]:

- забезпечення поточного та перспективного розвитку діяльності банків і врахування форм диверсифікації такої діяльності;

- дотримання відповідності обсягу і структури активів, що формуються, обсягу і структурі договорів банку, а також обсягу і структури пасивів банку;

- дотримання оптимального складу активів з метою забезпечення ефективності діяльності банку;

- забезпечення зростання ринкової вартості банку за рахунок вибору найбільш прогресивних видів активів.

На різних етапах розвитку банку управління активами має свої особливості. В процесі заснування нового банку провадиться первинне формування активів. Для цього враховується потреба в початковому капіталі, умови отримання прибутку, платоспроможність, оборотність активів, їх ліквідність тощо. Розширення уже діючого банку проводиться відповідно до його стратегічних планів. При цьому важливого значення набуває залучення інвестиційних ресурсів. Створення нових структурних підрозділів у складі банку вимагає ведення нового будівництва, чи оренду необоротних активів, що також потребує залучення інвестиційних ресурсів.

Висновки

У результаті проведених досліджень можна зробити такі висновки.

Виявлено, що найбільший обсяг в активних операціях банків займають кредитні операції та операції на ринку цінних паперів. Збільшення частини простроченої заборгованос-

ті за кредитами наданими банками вимагає застосування системного підходу до управління активними операціями. В запропонованому системному підході передбачено: застосування принципів такого підходу; удосконалення методів та методик управління; врахування тенденцій розвитку активних операцій банків, а також етапу його існування. Суб'єктами управління виступають державні органи, саморегульовані організації, а також конкретні банки. При цьому в об'єктах управління слід виокремити кредитні операції, операції банків на ринку цінних паперів, а також інші активні операції. Значну роль при здійсненні управління активними операціями банків відіграють їхні ресурси, на що треба звернути увагу при формуванні системного підходу. В схемі управління передбачено застосування зворотного зв'язку, який реалізується на основі контролінгу.

Розроблений в дослідженні системний підхід дає можливість банкам поліпшити їхню надійність та прибутковість, та може бути використаний при внесенні змін в законодавчі акти України.

Подальші дослідження доцільно присвятити питанням поліпшення структури капіталу банків, де виокремити залучення іноземного капіталу, а також коштів фізичних осіб.

Список використаних джерел

1. Нова модель економічного зростання України: [монографія] // Київ: «ПП Сердюк В.Л.». – 2015. – 592 с.
2. Інноваційні механізми стратегії фінансового управління [монографія] / редкол.: Т.І. Єфименко (голова) та ін. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. – 1302 с.
3. Лисенок О.В. Оцінка достатності власного капіталу банків / О.В. Лисенок // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2016. – Вип. 1 (176). – С. 63–67.
4. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
5. Стукало Н.В. Системний підхід до управління проблемними кредитами в банківській діяльності / Н.В. Стукало, О.С. Білай // Економічний часопис. – XXI. – 2012. – № 11–12. – С. 55–58.
6. Бланк І.О. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 528 с.
7. Інвестиційна діяльність комерційних банків: [монографія] / д.е.н., проф. І.О. Лютий, к.е.н., доц. Р.В. Пікус, к.е.н., доц. Н.В. Приказюк, к.е.н., доц. К.І. Старовойт-Білович. – Івано-Франківськ: ПВНЗ «Галицька академія», 2010. – 388 с.
8. Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 №368 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [zakon4.rada.gov.ua / laws / show / z0841-01](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01).
9. Квасова О.П. Особливості проведення операцій банками на фондовому ринку України / О.П. Квасова, П.П. Самофалов // Економічний вісник університету: Збірник наукових праць учених та аспірантів. – ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», 2015. – Вип. 27/2. – С. 150–157.

А.І. КАБАЛЮК,
Національний університет харчових технологій,
М.В. ГРИГОРЦІВ,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Управління інвестиційною діяльністю підприємства

У статті розглянуто поняття «інвестиції» та «інвестиційна діяльність», досліджено етапи проведення інвестиційної діяльності, визначено теоретичні засади стратегічного, тактичного та оперативного управління інвестиційною діяльністю.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність підприємства, управління інвестиційною діяльністю підприємства, суб'єкт та об'єкт інвестиційної діяльності.

А.И. КАБАЛЮК,
Национальный университет пищевых технологий,
М.В. ГРИГОРЦИВ,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Управление инвестиционной деятельностью предприятия

В статье рассмотрены понятия «инвестиции» и «инвестиционная деятельность», исследованы этапы проведения инвестиционной деятельности, определены теоретические основы стратегического, тактического и оперативного управления инвестиционной деятельностью.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность предприятия, управление инвестиционной деятельностью предприятия, субъект и объект инвестиционной деятельности.

A. KABALIUK,
National University of Food Technologies,
M. HRYHORSIV,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

Management of investment activity of the enterprise

The article discusses the concept of "investment" and "investment activity" by researched stages of investment, defined theoretical bases of strategic, tactical and operational management of investment activity.

Keywords: investments, investment company, investment management operations of the company, the subject and object of investment.

Постановка проблеми. Розвиток інвестиційної діяльності в країні проходить на етапі становлення, в якому відбуваються різноманітні процеси, які дають змогу формувати необхідний обсяг економічних ресурсів, щодо виконання важливих завдань, функцій на підприємстві та сприяти подальшому розвитку національної економіки. Потрібно особливу увагу приділити джерелам формування інвестиційних ресурсів та їх застосуванню.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних аспектів управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розвиток основ аналізу та підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств було зроблено в роботах таких науковців: М. Білик [3, 454 с.], І. Бланк [4, 344 с.], В. Геєць [5, 330 с.], В. Гриньова [7, 442 с.], В. Грідасов [8, с. 33], В. Федоренко [13, 104 с.], О. Царенко [15, с. 9–13].

Незважаючи на значний внесок науковців у формування засад інвестиційної діяльності підприємств, необхідно звернути увагу на розробку інвестиційної стратегії формування тактичного та оперативного управління інвестиційною діяльністю.

Актуальними при цьому стають такі дослідження: визначення потреби у інвестиційних ресурсах і їх потреби на підприємстві, розробка механізмів формування та ефективного використання інвестицій, визначення змісту управлінського аспекту інвестиційної діяльності підприємства.

Завданням роботи є обґрунтування понять «інвестиційна діяльність» та «інвестиції», дати їхню характеристику та визначити основні шляхи підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу. Термін «інвестиції» (від лат. слова invest – вкладати) у сучасному визначенні означає процес вкладання капіталу з метою його збільшення в майбутньому. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» зазначається не мета здійснення інвестицій, а уточняється характеристика об'єктів вкладення: це вкладення в об'єкти тільки такої діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [14, с. 115–117].

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави, спрямованих на реалізацію інвестиційних програм з метою отримання доходу або прибутку.

Вона здійснюється на основі:

- інвестування, яке здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, а також громадськими та релігійними організаціями;
- державного інвестування, яке здійснюється органами влади та управління України, а також державними підприємствами та установами;
- іноземного інвестування, яке здійснюється іноземними державами, юридичними та фізичними особами [10, с. 472].

Головною метою інвестиційної діяльності є здійснення оптимальної ліквідності інвестиційних ресурсів, тобто максимізація добробуту власників, що забезпечуватиме тривалий розвиток підприємства.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях економіки, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави. Недержавні пенсійні фонди, страхові компанії та фінансові установи – це юридичні особи публічного права, які здійснюють інвестиційну діяльність відповідно до законодавства, що визначає особливості їх діяльності [1, ст. 646].

Теоретичне дослідження управління інвестиційною діяльністю підприємства може мати різні визначення:

1) управління інвестиційною діяльністю підприємства є цілеспрямованим впливом суб'єктів (держави, регіону, підприємства) на об'єкт (стан та розвиток інвестиційної діяльності, хід інвестиційного процесу);

2) обов'язковою умовою реалізації управління є наявність вихідної інформації про стан об'єкта (інвестиційні ресурси, сферу підприємницької діяльності, в яку будуть вкладатись інвестиції тощо), яку в процесі управління буде трансформовано в певні управлінські рішення суб'єктів;

3) управління інвестиційною діяльністю означає, що в існуючий стан економічної системи (підприємства) будуть внесені певні зміни, що мають сприяти досягненню поставленої мети такої діяльності;

4) управління інвестиційною діяльністю є обов'язковою умовою її здійснення;

5) управління інвестиційною діяльністю має здійснюватись за заздалегідь продуманим планом дій, насамперед, йдеться про необхідність формування стратегії інвестиційної діяльності як одного із основних елементів управлінської діяльності.

Відповідно до мети управління інвестиційною діяльністю в державних масштабах передбачає регулювання, контроль, стимулювання та підтримку інвестиційної діяльності, як правило, законодавчо-регламентованими методами та здійснюється шляхом стратегічного, тактичного оперативного управління.

Схему стратегічного управління інвестиційною діяльністю підприємства як базового елемента управління інвестиційною діяльністю зображено на рисунку.

Відповідно до сформованих стратегічних рішень і в межах поточних фінансових можливостей підприємства, здійснюється тактичне управління інвестиційною діяльністю. У теорії менеджменту тактичне управління окреслюють як короткострокове управління, що передбачає конкретні дії щодо реалізації намічених цілей, у процесі здійснення якого на базі наявної інформації відбувається постійне порівняння показників стратегічного плану з досягнутими за певний період. Оперативне управління інвестиційною діяльністю слід досліджувати в двох аспектах:

1) оперативне управління реальними інвестиціями (управління реалізацією реальних інвестиційних проектів);

2) оперативне управління портфелем фінансових інвестицій.

Під оперативним управлінням портфелем фінансових інвестицій розуміють обґрунтування і реалізацію управлінських рішень, які забезпечують дотримання цільового інвестиційного напрямку фінансового портфеля згідно з параметрами дохідності, ліквідності та ризику [12].

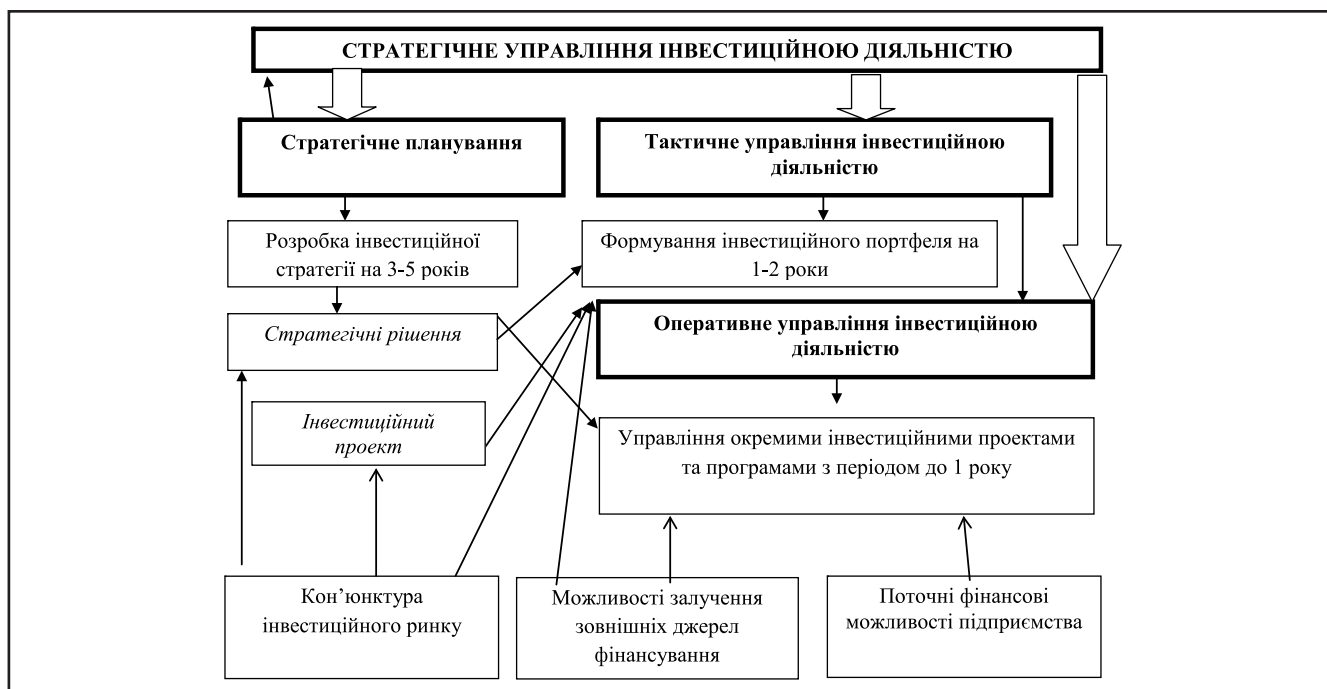
В економічній практиці існує багато класифікацій джерел формування інвестиційних ресурсів і більшість з них співпадає із тією класифікацією, яка подана в українському законодавстві. Так, згідно зі ст. 10 Закону України «Про інвестиційну діяльність» джерела інвестиційних ресурсів поділяються на [1, ст. 646]:

– власні фінансові ресурси (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків щодо аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження та заощадження громадян, юридичних осіб тощо);

– позикові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);

– залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян та юридичних осіб);

– бюджетні інвестиційні асигнування (безкоштовно надане бюджетними органами цільове фінансування);



Стратегічне управління інвестиційною діяльністю [9, с. 138-142]

У загальному джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства поділяються на три групи: власні, боргові та залучені.

Вибір конкретного джерела фінансування інвестицій дозволяє розрахувати пропорції в структурі визначених джерел формування інвестиційних ресурсів. Формування ж самої структури джерел фінансування залежить від багатьох чинників, зокрема від оподаткування доходів підприємств, темпів зростання реалізації товарної продукції та їх стабільності, структури активів підприємств, стану ринку капіталу, відсоткової політики комерційних банків, рівня управління фінансовими ресурсами підприємства, стратегічних цілових фінансових рішень.

Найпривабливішим методом фінансування інвестиційних проєктів є самофінансування, яке здійснюється виключно за рахунок власних внутрішніх коштів підприємства. Цей метод є основним для реалізації невеликих інвестиційних проєктів індивідуальних інвесторів та включає можливість підприємства не тільки відшкодувати затрати, а й здійснювати за рахунок отриманого прибутку матеріальне стимулювання працівників, вирішувати питання соціального розвитку і, головне, здійснювати розширене відтворення та розвиток підприємства [11, с. 736].

До факторів, що впливають на інвестиційну привабливість, можна віднести фактори загальної дії та фактори регіональної (територіальної) дії. До факторів загальної дії відносяться соціально-економічні (загальний розвиток галузей економіки; розвиток фінансово-кредитної системи; функціонування фондового ринку; рівень інфляції) та політичні (політична ситуація в країні; нормативно-правова база в галузі; інвестування) фактори. Факторами регіональної (територіальної) дії є галузева структура економіки регіону; розвиток комерційної інфраструктури; стан дорожньо-транспортної інфраструктури; наявність фінансових ресурсів [16, с. 174–178].

У загальному, інвестиційно-привабливими вважаються підприємства, що перебувають на стадіях коли в них збільшуються обсяги продажів, рівень використання виробничих потужностей, тобто покращуються показники їх діяльності. На стадіях «остаточної зрілості» та «старіння» інвестиції вважаються недоцільними, за винятком тих випадків коли продукція підприємства має досить високо маркетингові перспективи, обсяг інвестицій у технічне переоснащення невеликий і вкладені кошти можуть повернутися інвестору в найкоротший термін (до 2 років) [2, с. 893–897].

Висновки

Управління інвестиційною діяльністю підприємства є важливим та складним процесом, реалізація якого залежить від багатьох чинників. Інвестиційна діяльність – це вкладення інвестицій (інвестування) і сукупність практичних дій (комплексу заходів) щодо їх реалізації. Ефективне використан-

ня інвестиційних ресурсів на підприємстві, дозволить йому краще виконувати свої функції, отримувати прибутки, а це в свою чергу дозволить покращити економічну ситуацію в країні. Ефективне залучення інвестиційного капіталу в економіку держави призведе до збільшення надходжень платежів до бюджету, що покращить соціально-економічний стан держави в цілому.

Список використаних джерел

1. Закон Про інвестиційну діяльність: Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.08.91. №1560–XII (ред. від 19.01.2012) // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991. – №47. – С. 646.
2. Ангелко І.В. Основні джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства в умовах його розвитку / І.В. Ангелко // Young Scientist. – 2015 – №2(17). – С. 893–897.
3. Білик М.Д. Основи бюджетування / М.Д. Білик – КНЕУ, 2009. – 454 с.
4. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент: підручник / І.О. Бланк. – КНТЕУ, 2003. – 344 с.
5. Геець В.М. Нестабільність та економічне зростання / В.М. Геець. – К.: Інститут економічних прогнозувань, 2006. – 330 с.
6. Гребінчук О.М. Стратегічне, тактичне та оперативне управління виробництвом машинобудівних підприємств / О.М. Гребінчук // Ефективна економіка. – 2010. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=349>.
7. Гриньова В.М. Інвестування: підручник / В.М. Гриньова – Знання, 2008. – 442 с.
8. Грідасов В.М. Інвестування: Навч. посібник / В.М. Грідасов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 33 с.
9. Зам'ятіна Н.В. Теоретико-методичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства / В.А. Зам'ятіна // Фінансовий простір. – 2013. – №3(11). – С. 138–142.
10. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. М 14 закл.] / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
11. Пересада А.А. Проектне фінансування: Підручник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 736.
12. Тимошик Н.С. Особливості оперативного управління фінансовими інвестиціями / Н.С. Тимошик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010.
13. Федоренко В.Г. Страховий та інвестиційний менеджмент: підручник / В.Г. Федоренко. – МАУП, 2002. – 104 с.
14. Харчук В.А. Теоретична сутність інвестиції та значення як економічної категорії / А.В. Харчук // ВХНУ, №3. Т. 2, 2014 (212). – С. 115–117.
15. Царенко О.В. Інвестиційні механізми реалізації цільової стратегії інноваційного розвитку легкої промисловості регіону / О.В. Царенко // Інвестиції: практика та дослідження. – 2010. – №10. – С. 9–13.
16. Черненко Л.В. Інвестиційна діяльність підприємств та джерела її фінансування [Електрон. ресурс] / Л.В. Черненко. – С. 174–178 <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/174.pdf>

Теоретичні аспекти податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції

У статті розкрито деякі теоретичні аспекти податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції. Визначено сутність економічних категорій та понять «податок», «податкове регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції», виявлені завдання та специфічні фактори податкового регулювання зазначених суб'єктів задля врахування їх при формуванні структури податкової системи, механізму впровадження та справляння податків в Україні.

Ключові слова: податок, податкове регулювання, суб'єкти індустрії програмної продукції, фактори, подвійне оподаткування.

О.В. КОВАЛЬ,

аспірант, Хмельницький університет управління та права

Теоретические аспекты налогового регулирования субъектов индустрии программной продукции

В статье раскрыты некоторые теоретические аспекты налогового регулирования субъектов индустрии программной продукции. Определены суть экономических категорий и понятий «налог», «налоговое регулирование субъектов индустрии программной продукции», выявлены задачи и специфические факторы налогового регулирования указанных субъектов для учета их при формировании структуры налоговой системы, механизма внедрения и взимания налогов в Украине.

Ключевые слова: налог, налоговое регулирование, субъекты индустрии программной продукции, факторы, двойное налогообложение.

O. KOVAL,

post-graduate student, Khmelnytsky University of management and law

Theoretical aspects of tax regulation of subjects of industry software products

In the article some theoretical aspects of tax regulation of subjects of industry software products. It defines the essence of economic categories and concepts of «tax», «tax regulation of subjects of industry software products», challenges identified and specific factors on the regulation of these entities to account for them when forming the structure of the tax system, a mechanism of implementation and collection of taxes in Ukraine.

Keywords: tax, tax regulation, subjects of industry software products, factors, double taxation.

Постановка проблеми. Нині через надзвичайно стрімкий розвиток ІКТ та процеси глобалізації національні кордони вже не сприймаються перепоною для виробництва, обміну та споживання товарів і послуг. Змінюються усталені принципи здійснення господарської діяльності, переміщення капіталу, міграції трудових ресурсів, трансформуються податкові системи держав тощо. Унаслідок цього виникають проблеми в реалізації податкової політики держав у частині уніфікації податкового законодавства згідно з міжнародними стандартами.

Урядам держав необхідно вживати заходів для пристосування національних податкових систем до вимог, які диктує інформаційна економіка. При цьому податкове законодавство має враховувати умови і можливості суб'єктів індустрії програмної продукції [2, с. 158–159]. Актуальним є пошук оптимального співвідношення між обсягами доходів, отриманих суб'єктами, і стягненням податків, адже надмірне оподаткування може зруйнувати стимули до діяльності у цій сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага теоретичним аспектам податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі відомі вітчизняні вчені, як Ю.М. Бажал, М.Г. Делягін, Т.В. Єршова, А.Я. Жаліло, В.Л. Іноземцев, Л.Г. Мельник, С.І. Романенко; зарубіжні – Дж. Акерлоф, В. Мунтіян, Х. Каравелі, М. Кларк, Дж. Стігліц та багато інших. Однак в Україні зазначене питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції, визначення сутності економічних категорій та понять «податок», «податкове регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції», виявлення завдань та специфічних принципів податкового регулювання зазначених суб'єктів задля врахування їх при формуванні структури податкової системи, механізму впровадження та справляння податків в Україні.

Виклад основного матеріалу. Поняття «податок» сягає своїм корінням у глибину віків.

Так, Адам Сміт у своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» на протипагу Фомі Аквінському, який трактував податок «як дозволену форму грабунку» [5, с. 367] і називав його ознакою рабства, він стверджував, що податки – ознака не рабства, а свободи, плата державі за послуги [22, с. 341–343]. У кінці XVIII ст. великий внесок в основи оподаткування зробили вчені різних країн. У зв'язку зі змінами в поглядах на основі оподаткування розвивалося і визначення податку.

Податки порівнювали зі страховою премією, що сплачується за безпеку і гарантію власності (Ш. Монтеск'є) [1].

У міру розширення державних завдань у податках почали вбачати правильні, періодичні, законом встановлені внески громадян, які вони роблять відповідно до їх доходів на користь держави (Л. Штейн) [1].

Д. Рікардо визначає податки як частину доходів від землі і промисловості держави, яку віддають піддані в розпорядження держави [1].

Найбільш повним на той час було визначення, дане професором А. Вагнером, який трактує податки як примусові внески приватних господарств, що частково ідуть на покриття державних (суспільних) витрат, а частково є засобом, який змінює розподіл народного доходу [1].

Оригінальною є думка П. Прудона, який називає податок обміном. Характеризуючи державу як орган, який своєю діяльністю повинен задовольнити колективні потреби населення, Прудон П'єр Жозеф вважає, що держава не повинна втручатись у діяльність, відведена приватній ініціативі. Але разом з тим він підкреслює, що є ряд благ, виробництво яких на себе не можуть взяти приватні особи. Їх виробляє суспільство, вони складають спеціальність держави, а тому в обмін на це особи повинні сплачувати податки.

Німецький вчений Карла фон Гок, вивчаючи податок, називає його обов'язком, а зовсім не платою за послуги державі, бо, на його думку, держава – це атмосфера, яка нас оточує. Вона діє на нас, навіть якщо ми не бачимо її присутності. Отже, люди сплачують податки, виконуючи обов'язок, для збереження того великого цілого, до якого належить платник.

Представники французької фінансової школи Ф. Леруа-Больє, Р. Стурм називають податки засобом покриття потреб держави.

Необхідно зазначити, що і російська наука не стояла осторонь від проблем, пов'язаних з природою оподаткування. Початок XIX ст. характеризується розвитком російської фінансової науки. У 1810 році Державною Радою Росії була затверджена програма фінансових перетворень держави – знаменитий «План фінансів», автором якого був видатний російський економіст і державний діяч М. Сперанський. У 1818 році з'явилася перша фундаментальна праця в галузі оподаткування – «Досвід теорії податків», автором якої виступив видатний російський економіст М.І. Тургенєв. Усі багатства народні, вважав М. Тургенєв, витікають із двох головних джерел: сили природи і сили людської. Але для отримання багатства із цих джерел потрібні кошти. Ці кошти знаходяться в різних знаряддях, будівлях, грошах тощо. Цінність цих знарядь, будівель, грошей називається капіталом. А він і є одним із джерел податків. Чіткого визначення податку М. Тургенєв не дає, але з характеристики ним податку зрозуміло, що це відрахування із прибутків від землі, із прибутків від капіталів, із прибутків від праці. М. Тургенєв дає таку класифікацію податків:

- податки із прибутків від землі;
- податки із прибутків від капіталу;
- податки з самого капіталу;
- податки з заробітної плати;
- податки з усіх джерел доходу;
- податки на споживання (акцизи на сіль, тютюн, алкогольні напої тощо);
- надзвичайні податки [23, с. 238–239].

Після проголошення Україною незалежності почалася кропітка робота зі створення власної податкової системи. Податкова система є дуже складним явищем, яке відображає діалектичне поєднання об'єктивного і суб'єктивного начал. Об'єктивне начало зумовлене об'єктивністю самих податків і виражається в тому, що податкова система повинна базуватися на певних наукових засадах. Вагомий внесок у

розробку власної концепції системи оподаткування вніс Закон України «Про систему оподаткування», прийнятий Верховною Радою України 25 червня 1991 року. У статті 2 зазначеного закону дано визначення податку. Під податком, збором, іншим обов'язковим платежем до бюджетів та до державних цільових фондів розуміється внесок до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду, здійснюваний платниками в порядку і на умовах, що визначаються законодавчими актами України [19].

Отже, поняття «податок» розглядають у широкому та вузькому значеннях. У широкому розумінні під податком розуміють будь-які відрахування для фінансування державних витратів (податки, збори, платежі).

У вузькому – певний різновид обов'язкових відрахувань, який наділений певними, характерними лише йому ознаками.

У законодавстві, спеціальній літературі та практиці оподаткування поряд із категорією «податок» використовуються поняття «мито», «збір», «акциз», «відрахування», «плата», «платіж» тощо.

З позицій держави немає суттєвого значення, як називається той чи інший платіж, головне для неї – його повне і своєчасне надходження.

Таким чином, сутність податків в практичному значенні зводилася до стягування коштів з суб'єктів господарювання і громадян до державної скарбниці з метою їх подальшого розподілу на потреби держави. Але якщо спочатку податки мали суто фіскальний характер, тобто були основним джерелом формування фінансових ресурсів держави, то згодом, з тих пір як держава вирішила брати активну участь в організації господарської діяльності країни, поняття суто фіскальної функції податків значно розширилося і набуло регулюючої властивості [7].

У сучасних умовах регулюючий вплив податків (регулююча функція податків) в суспільстві і економіці має багатогранний характер. Саме завдяки її реалізації за допомогою зміни елементів податку держава може регулювати пропорції вартісного розподілу ВВП і впливати на соціально-економічні процеси в державі.

Великий тлумачний словник сучасної української мови визначає регулювання як [4, с. 1020]:

- впорядковувати що-небудь, керувати чимось, підкоряючи його відповідним правилам, певній системі;
- домагатися нормальної роботи машини, установки, механізму і т. ін., забезпечуючи злагоджену роботу складових частин, деталей.

З позицій організації економічної та управлінської діяльності можна виділити декілька визначень поняття «регулювання», а саме:

- це спонукально-практична діяльність регуляторного характеру, спрямована на досягнення чітко визначених цілей [21, с. 116–117];
- це вид діяльності, що являє собою вплив керівника на підлеглих таким чином, щоб вони виконували роботу для досягнення цілей організації [20];
- це діяльність із підтримки в динамічній системі управління виробництвом заданих параметрів. Його завдання – зберегти стан упорядкованості, котрий задається функцією організації як у підсистемі виробництва, так і в підсистемі управління. Функція регулювання детермінується норматив-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ністю: в полі її зору перебуває будь-яке відхилення від норми [10, с. 153];

– метод управління, який є системою типових заходів, що здійснюється відповідними органами та організаціями з метою стабілізації та пристосування існуючої системи до постійно змінюваних умов [10, с. 154];

– це вплив на діяльність, на суб'єкти та процеси, з метою забезпечення дотримання злагодженої роботи системи, впорядкування та підвищення результативності діяльності, узгодження інтересів і дій [9, с. 61].

Узагальнюючи зміст наведених визначень, можна зазначити, що регулювання визначається як сукупність заходів з боку суб'єкту управління, які підпорядковуються необхідності досягнення певної мети (стабілізаційного або стимулюючого характеру) в умовах мінливого зовнішнього середовища. Для характеристики регулювання економічної сфери слід застосовувати перше визначення, на якому й базується трактування податкового регулювання.

Податковим регулюванням у цьому джерелі називають заходи непрямого впливу на економіку та соціальні процеси через зміну податків, податкових пільг, відрахувань до бюджету та ін. Із цим визначенням можна погодитись лише частково. Податкове регулювання здійснюється через заходи непрямого впливу, які спрямовані на економічні та соціальні процеси. Такий непрямий вплив здійснюється здебільшого через вплив на прибутковість суб'єктів господарювання, доходи та споживання громадян. І саме в цьому разі відбувається поєднання регулюючої функції податків із фіскальною. У другій частині визначення йдеться про інструментарій податкового регулювання, який, висвітлено хаотично і неповно. Насамперед незрозуміло, що називають зміною податків. Якщо це стосується їхнього переліку, то податкові пільги і відрахування до бюджету неповною мірою характеризують регулюючі елементи податку, якщо елементів податку, що є логічним, то незрозуміло, для чого окремо виділяти податкові пільги.

В іншому довідковому джерелі – «Глосарії бюджетних термінів» – податкове регулювання визначено як сукупність заходів непрямого впливу держави на розвиток виробництва шляхом зміни норми вилучення до бюджету за рахунок зниження або підвищення загального рівня оподаткування: ставки індивідуального прибуткового податку, податку на прибуток підприємств і непрямих податків [8].

О. Василик вважає, що податкове регулювання має двоїсту природу. З одного боку, це специфічна форма суспільних відносин, що виникають між платниками податків і державою в процесі перерозподілу національного доходу, а з іншого – метод непрямого впливу держави на економіку, політику, соціальну сферу засобами податкового законодавства, податкового планування, податкової системи [3]. В цьому підході дещо хаотично визначено інструментарій податкового регулювання.

В. Гланц розглядає податкове регулювання як один із найбільш мобільних елементів податкового менеджменту, основу якого становить система економічних заходів оперативного втручання в процес виконання податкових зобов'язань. Це передбачає цілеспрямовану діяльність суб'єктів податкового менеджменту щодо впливу на економіку, її окремі сфери, галузі та сегменти, а також на соціальну сферу з використанням податкових методів та інструментів [6]. Підхід до

характеристики податкового регулювання з точки зору податкового менеджменту заслуговує на увагу. Проте регулювання здійснюється лише заходами оперативного втручання, оскільки держава може регулювати соціально-економічний розвиток суспільства й у процесі реалізації стратегії податкової політики у довготерміновому періоді.

Як зазначає Т. Єфименко, податкове регулювання за допомогою властивих йому методів і важелів дає змогу досягти більш ефективного використання матеріальних і фінансових ресурсів, інтенсифікувати інвестиційну та підприємницьку активність, узгодити інтереси різних суб'єктів господарювання, прошарків населення, центральних і регіональних рівнів державного управління [11].

Н. Жарко, Н. Заєць та І. Фокіна розглядають податкове регулювання з точок зору податкової системи та податкового механізму. Так, Н. Жарко зазначає, що податкове регулювання – це комплекс дій державних органів, спрямованих на зміну параметрів податкової системи та податкового механізму з метою досягнення певних соціальних й економічних цілей [12]. У цьому визначенні вказується на спрямування дій органів державної влади на податкову систему і податковий механізм. Однак вплив має бути спрямований насамперед на суб'єктів господарювання за допомогою податкової системи. У визначенні Н. Заєця фігурує поняття «оперативне втручання у хід виконання податкових зобов'язань» [13].

Протилежне розуміння податкового регулювання наводить І. Фокіна, яка зауважує, що податкове регулювання економіки як основний елемент податкового механізму є основою довготермінових стратегічних цілей держави, спрямованих на забезпечення економічної стабільності та стимулювання економічного зростання [24].

Визначення Ю. Іванова [15] окреслює податкове регулювання як свідомий, активний і цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин за допомогою засобів та інструментів податкової політики з метою досягнення бажаних соціально-економічних результатів.

Отже, узагальнюючи різні теоретичні підходи, можна стверджувати, що податкове регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції – це система заходів цілеспрямованого економічного і законодавчого впливу держави на учасників економічних відносин за допомогою інструментів податкової політики з метою досягнення бажаних результатів.

Основними завданнями податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції:

– акумуляція фінансових ресурсів у централізованих бюджетних та позабюджетних фондів шляхом мобілізації податкових надходжень [18];

– складання програм податкових надходжень суб'єктів індустрії на коротко- та довгострокову перспективу з урахуванням поточної соціально-економічної ситуації та перспектив її зміни;

– формування принципів та бази оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції;

– здійснення контролю над обсягом та структурою податкових надходжень від їх діяльності, удосконалення та спрощення процедури їх адміністрування [18].

Виходячи зі специфіки реалізації регульовальної функції податків, можна визначити принципи податкового регулю-

вання суб'єктів індустрії програмної продукції. Слід зазначити, що вони є похідними від принципів державного регулювання економіки, оподаткування та податкової політики.

Принцип наукової обґрунтованості є одним з базових принципів державного регулювання та передбачає врахування вимог об'єктивних економічних законів, реалій економічного, політичного і соціального життя суспільства, національних особливостей. Зміна умов оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції внаслідок регулятивних впливів з боку держави обумовлює зміну вартості програмного продукту, що випускається, оскільки для суб'єктів господарювання – платників податки виступають непродуктивними витратами. Це, у свою чергу, впливає на співвідношення попиту та пропозиції, рівень інфляції тощо.

Принцип узгодження інтересів є одним з ключових принципів податкового регулювання, оскільки механізм впливу заходів податкової політики на індустрію програмної продукції реалізується саме через учасників податкових правовідносин. Порушення в процесі податкового регулювання балансу інтересів може призвести до негативних наслідків. Так, наприклад, надмірне податкове навантаження на фонд оплати праці суб'єктів індустрії програмної продукції за низького рівня податкової культури суттєво прискорить процеси тінізації їх діяльності.

Принцип системності податкового регулювання обумовлений системним характером об'єкта регулювання – індустрії програмної продукції, яка є складною динамічною системою, що включає в себе різні рівні та елементи. Виходячи з цього державне регулювання взагалі та податкове регулювання зокрема має ґрунтуватися на системних засадах у розв'язанні проблем суб'єктів індустрії програмної продукції.

Принцип комплексності. Податкове регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції є не єдиним методом реалізації політики держави. Воно має застосовуватися в комплексі з іншими прямими та непрямими методами державного регулювання, такими як митно-тарифне регулювання, державна політика ціноутворення, бюджетна політика, ліцензування програмних продуктів, монетарна політика тощо.

Принцип пріоритетності передбачає чітке визначення пріоритетів податкового регулювання – основних проблем розвитку індустрії програмної продукції, на вирішенні яких через податкові заходи слід зосередитися державі в конкретний момент часу.

Принцип раціонального поєднання стратегічного та тактичного підходів у податковому регулюванні суб'єктів індустрії програмної продукції. Залежно від характеру цілей податкової політики податкове регулювання може мати стратегічний або тактичний характер. Цей принцип певною мірою пов'язаний з принципом пріоритетності. Так, в окремі періоди часу для вирішення локальних завдань індустрії можуть використовуватися пільги підтримки.

Принцип законодавчого врегулювання впливає зі специфіки податків та оподаткування як інституту сучасного суспільства. Він полягає в тому, що всі інструменти державного регулювання у сфері оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції мають бути чітко регламентовані відповідними законодавчими актами, причому законодавчо мають бути врегульовані всі елементи кожного з цих інструментів.

Принцип адаптації передбачає коригування впливу держави на індустрію програмної продукції залежно від внутрішніх та зовнішніх умов розвитку країни на основі безперервного аналізу дієвості й ефективності заходів податкового регулювання [16].

Принцип безперервності полягає в тому, що процес податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції, хоча й реалізується за допомогою окремих дискретних механізмів, термін дії яких є обмеженим, але в цілому має безперервний характер.

Принцип мінімальної достатності впливає з відповідного принципу державного регулювання економіки, який полягає в тому, що держава повинна виконувати тільки ті функції, які не може забезпечувати індустрія.

Принцип ефективності податкового регулювання означає мінімальні затрати на дотримання податкового законодавства і податкове адміністрування (великі витрати на адміністрування податку роблять його неефективним).

Аналізуючи фундаментальні принципи податкового регулювання, можемо зробити висновок, що вони є орієнтиром для держави і уряду, який формує національну податкову політику. Однак процеси глобалізації та запровадження ІКТ до всіх сфер життєдіяльності суспільства, й мережі Інтернет – як платформи для суб'єктів індустрії програмної продукції, що мають місце останнім часом, здійснюють вагомий вплив на всі галузі господарської діяльності. Останні сприяли виокремленню сучасними вченими специфічних факторів [25, с. 48], що впливають на податкове регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції, враховують їх специфіку, існують поряд з традиційними принципами податкового регулювання, і які потрібно враховувати при податковому регулюванні суб'єктів цієї діяльності, а саме: 1) встановлення податкової юрисдикції; 2) визначення об'єкта податкового регулювання; 3) усунення подвійного оподаткування; 4) формування глобального податкового простору.

Висновки

Отже, проведене дослідження дало змогу визначити, що процеси глобалізації впливають на всі сфери життєдіяльності суспільства, у тому числі, на податкове регулювання та податкову політику держав. Із часом цей вплив буде тільки поглиблюватися, переходячи на якісно новий рівень. Тому для отримання якомога більших вигод від зростання масштабів глобалізації уряди держав повинні формувати прозору і конкурентоспроможну податкову політику, і якомога повніше враховувати зазначені вище фактори при формуванні структури податкової системи, механізму впровадження та справляння податків.

Список використаних джерел

1. Антология экономической классики: В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо / Сост., авт. предисл. И.А. Столяров. – Москва: Экон: Ключ, 1993. – 475 с.
2. Борейко Н.Н. Влияние глобализации на формирование принципов налогообложения субъектов электронной коммерции / Борейко Н.Н. // *Налоги и финансовое право*. – 2013. – №5. – С. 158–167.
3. Васильк О.Д. Податкова система України: навч. посіб. / О.Д. Васильк. – К.: ВАТ «Поліграфкнига», 2004. – 478 с.

4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) [уклад. І голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.: Ірпінь; ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
5. Все начиналось с десятины: этот многоликий налоговый мир: сб. статей / пер. с нем.: Л.А. Козлова, В.С. Мухина; ред.: Ю.И. Куколев, О.М. Фролова. – М.: Прогресс-Универс, 1992. – 406 с.
6. Гланц В.Н. Инструментарій податкового регулювання: теоретичні та практичні аспекти / В.Н. Гланц // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2011. – Вип. 33 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_33/index.html
7. Гланц В.Н. Сутність та елементи податкового регулювання / Гланц В.Н. // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – №2(31). – С. 92–96.
8. Глоссарий бюджетных терминов [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.budgetrf.ru>
9. Енциклопедичний словник з державного управління. – К., 2010. – 700 с.
10. Енциклопедія державного управління: у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентів України. – К.: НАДУ, 2011. – т. 4. – 284 с.
11. Єфименко Т.І. Податкове регулювання економічного розвитку / Т.І. Єфименко: автореф. дис. ... д-ра екон. наук. – К., 2003. – 37 с.
12. Жарко Р.П. Теоретико-методичні засади удосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності [Текст] / Р.П. Жарко: автореф. дис. ...канд. екон. наук. – К., 2006. – 24 с.
13. Заяц Н.Е. Теория налогов [Текст]: учебник / Н.Е. Заяц. – Мн.: БГЭУ, 2002. – 220 с.
14. Іванов Ю.Б. Податкова система: [підручник] / Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. – К.: Атіка, 2006. – 920 с.
15. Іванов Ю.Б. Податкова система: [підручник] / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. – К.: Атіка, 2006. – 920 с.
16. Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент: підручник / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с.
17. Крисоватий І.А. Аналіз трактувань поняття «податкове регулювання інноваційної діяльності» у працях зарубіжних та вітчизняних вчених / Крисоватий І.А. // Інноваційна економіка. – 2013. – №11 (49). – С. 214–220.
18. Малець С.С. Теоретичні аспекти податкового регулювання в ринковій економіці [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://msu.edu.ua/visn2/archive/003/44.pdf>
19. Про систему оподаткування: Закон України від 25.06.91 №1251–XII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>
20. Словник термінів і понять з державного управління / В.Я. Малиновський. – Центр сприяння інституційному розвитку державної служби. – К., 2005. – 255 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://kds.org.ua/presentation/malinovskij-vya-slovnik-terminiv-i-ponyat-z-derzhavnogo-upravlinnya>
21. Словник-довідник з державного управління / [уклад.: В.Д. Бакуменко (кер. творч. кол.), Д.О. Безносенко, І.М. Варзар, В.М. Князев, С.О. Кравченко, Л.Г. Штика]; за заг. ред. В.М. Князева, В.Д. Бакуменка. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 228 с.
22. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1935. – 386 с.
23. Тургенев Н.И. Опыт теории налогов. СПб.: Типография Н. Греча, 1818. – 408 с.
24. Фокіна І.В. Формування механізму податково-субсидіарного регулювання вугільної промисловості [Текст] / І.В. Фокіна: автореф. дис. ...канд. екон. наук. – Донецьк, 2006. – 22 с.
25. Фролова Л.В. Налогообложение электронной торговли: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.10 / Л.В. Фролова. – Саратов. – 2009. – 155 с.

*Т.В. СТОРЧОВА,
студентка, Національний університет харчових технологій,
А.О. ЗАЙНЧОВСЬКИЙ,*

д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та права, Національний університет харчових технологій

Сутність та зміст стратегічного управління підприємством

Стаття присвячена проблемам трактування та визначення стратегічного управління та ефективного його застосування в діяльності підприємства.

Ключові слова: стратегія, управління, концепція, принцип, розвиток, підприємство, етап.

*Т.В. СТОРЧЕВАЯ,
студентка, Национальный университет пищевых технологий,
А.А. ЗАЙНЧОВСЬКИЙ,*

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики и права, Национальный университет пищевых технологий

Суть и содержание стратегического управления предприятием

Статья посвящена проблемам трактовки и определения стратегического управления и эффективного его применения в деятельности предприятия.

Ключевые слова: стратегия, управление, концепция, принцип, развитие, предприятие, этап.

*Т. STORCHEVAYA,
student, National University of Food Technologies,
A. ZAINCHKOVSKY,
doctor of economics, professor, Head of the Department of Economics and Law of the National University of Food Technologies*

The essence and meaning of strategic management

This article is devoted to problems of interpretation and definition of strategic management and its effective application in the enterprise.

Keywords: strategy, management, concept, principle, development, venture stage.

Постановка проблеми. В теорії стратегічного управління базовим є поняття стратегії. Сама стратегія виконує роль об'єднуючого механізму цілей можливостей та умов зовнішнього середовища. Базуючись на цілях бізнесу, вона визначає засоби, за допомогою яких підприємство може перетворити свої стратегічні наміри в ринкові переваги, взаємодіючи з факторами зовнішнього впливу, без цього його ефективна адаптація до стратегічних змін в умовах невизначеності і мінливості середовища неможлива. Ситуація також ускладнюється неузгодженістю процесів, які відбуваються всередині підприємств, неадекватному ринковим вимогам управлінню господарською діяльністю. Стратегія допомагає підприємству вибрати свій раціональний шлях розвитку і створити найважливіші переваги у його функціонуванні: готує його до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує його ресурси зі змінами зовнішнього середовища; прояснює проблеми, які виникають; координує роботу різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств виникає необхідність наукового обґрунтування стратегій їх розвитку.

Аналіз наукових досліджень та публікацій з проблеми. Відносно змісту та різновидів стратегій організації в літературі зі стратегічного менеджменту існують різні погляди. Поняття «стратегія» використовується в науці та практиці управління з 50-х років ХХ ст. Концепцію стратегії вперше було розроблено в 60-ті роки А. Чандлером, К. Ендрюсом, І. Ансоффом, вони давали перші визначення основних положень стратегічного планування, хоча й прив'язувались до теорії інституціоналізму. Питаннями щодо розвитку теорії та методології стратегічного управління займалися багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких необхідно виділити: Р. Акоффа, І. Ансоффа, А. Томпсона, А. Стрикленда, І.А. Бланка, В.Р. Весніна, О.С. Віханського, Д. Гейделя, К. Джонсона, В.С. Єфремова, Г. Мінцберга, Є.Г. Новицького, Дж. Пірса, М. Портера, М.М. Мартиненко, І.А. Ігнат'єву, Б.М. Мізюка, Б.Г. Литвака, Л.І. Федулову, З.Є. Шершньову, Р.А. Фатхутдінову, Ханса Віссема та інших.

Метою статті є дослідження сутності та змісту стратегічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сутність поняття «стратегія» постійно змінювалась під впливом еволюції та економічного розвитку суспільства. З плином часу зміст досліджуваного поняття постійно вдосконалювали та корегували. Стратегія все частіше трактувалася як план досягнення перемоги над конкурентами за допомогою комплексу різноманітних дій.

Для визначення змісту поняття «стратегічне управління» проаналізуємо історію виникнення цього поняття.

Термін «стратегічне управління» введено у вжиток на межі 60–70 років ХХ ст. для підкреслення різниці між поточним управлінням на рівні виробництва (торговельно-технологічного процесу) і керівництвом, що здійснюється на вищому рівні управління фірмою [1].

У травні 1971 року у Пітсбурзі (США) було проведено розширену конференцію з питань стратегічного управління, де було підбито підсумки розвитку стратегічного підходу в управлінні компаніями, а також визначено основні напрямки розвитку стратегічного управління. З цього часу відбувся розподіл між поточним та стратегічним управлінням, почали закла-

датися основи розвитку останнього. 1973-й рік вважається початком регулярного теоретичного дослідження та практичного впровадження стратегічного управління. Відтоді цей напрям у теорії та практиці управління бурхливо розвивається, дослідження в цій галузі проводяться в усьому світі, більшість процвітаючих організацій досягли своїх результатів саме завдяки впровадженню системи стратегічного управління [6].

Відомо, що будь-який тип управління базується на відповідній концепції. Концепція управління – це система ідей, принципів, уявлень, що зумовлюють мету функціонування організації, механізми взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, характер взаємовідносин між окремими ланками його внутрішньої структури, а також необхідний ступінь урахування впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства [2].

Вихідною ідеєю, що відображає сутність концепції стратегічного управління, є ідея необхідності врахування взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища при визначенні цілей підприємства. Стратегії в цьому випадку виступають як інструменти досягнення цілей, а для реалізації стратегій необхідно, щоб усе підприємство функціонувало у стратегічному режимі. Виходячи із сказаного можна дати таке визначення стратегічного управління, де б найбільш яскраво була розкрита сутність концепції стратегічного управління.

Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій.

Існує багато визначень даного терміну, оскільки спостерігається процес, коли кожен науковець, що займається вивченням даної проблеми, пропонує свій варіант, який має певні відмінності.

Стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формувати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей.

Управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій.

Стратегічне управління являє собою процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розроблюють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні (найсуттєвіші зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються.

Стратегічні альтернативи – набір різних приватних стратегій, що дозволяють досягти стратегічних цілей організації, у всьому їхньому різноманітті, у рамках обраної базової стратегії й обмежень на використання наявних ресурсів.

І. Ансофф виділяє два види управління: стратегічне і оперативне. Діяльність зі стратегічного управління пов'язана з постанов-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

кою цілей і завдань організації і з підтримкою продуктивних взаємин між організацією та її бізнес-середовищем, що дозволяють їй досягти своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися сприйнятливою до зовнішніх викликів [2].

А. Томпсон і Д. Стрікланд розглядають п'ять взаємозалежних завдань, що становлять основу створення і реалізації стратегії підприємства: визначення сфери діяльності і формування стратегічних установок; постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення; формулювання стратегії для досягнення цілей і результатів діяльності виробництва; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності і зміна стратегічного плану або методів його реалізації.

М. Мескон та ін. вважають, що процес стратегічного управління має складатися з дев'яти етапів: вибору місії підприємства; формулювання цілей підприємства; аналізу зовнішнього середовища; управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін; аналізу стратегічних альтернатив; вибору стратегії; реалізації стратегії; управління і планування, реалізації і контролю реалізації стратегічного плану; оцінки стратегії.

О. Віханський пропонує розглядати процес стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємозалежних управлінських процесів: аналізу середовища; визначення місії і цілей; вибору стратегії; виконання стратегії; оцінки і контролю виконання.

С. Попов запропонував відносно просту модель, що певною мірою синтезує раніше запропоновані моделі. Основами стратегічного управління, на думку автора, є: аналіз зовнішнього середовища організації; внутрішня діагностика (оцінка сильних і слабких сторін) організації; визначення місії і цілей організації; розробка, оцінка і вибір альтернативних стратегій за конкретними підсистемами організації; розробка і розгорнуте визначення корпоративної стратегії як програми конкретних дій; реалізація стратегії; оцінка результатів і зворотній зв'язок.

В.А. Василенко, Т.І. Ткаченко запропонували відносно просту модель, яка певною мірою синтезує раніше запропоновані моделі. Основами стратегічного управління, на думку авторів, є: аналіз зовнішнього середовища організації; внутрішня діагностика (оцінка сильних і слабких сторін) організації; визначення місії і цілей організації; розробка, оцінка і вибір альтернативних стратегій за конкретними підсистемами організації; розробка і розгорнуте визначення корпоративної стратегії як програми конкретних дій; реалізація стратегії; оцінка результатів і зворотний зв'язок [4].

Вітчизняні автори З. Шершньова і С. Оборська зробили значний внесок у побудову обґрунтованої послідовності дій при формуванні системи стратегічного менеджменту. Запропонована ними концептуальна схема стратегічного управління підприємством відрізняється від раніше запропонованих моделей розширеним, коректним і чітким описом складових кожного етапу. Серед останніх виділяються такі: концепція (підприємства, управління); аналіз (ретроспективний, зовнішнього середовища, внутрішнього середовища, конкурентоспроможності підприємства); діагноз (сильних і слабких сторін підприємства); прогноз (змін внутрішнього і зовнішнього середовища); формування цілей підприємства; вибір стратегії (загальної, ділових, функціональних); розробка системи планів, проектів і програм розвитку підприємства; формування забезпечуючих підсистем (організаційно-

го, фінансового, інформаційного, соціально-психологічного забезпечення); стратегічний контроль.

На думку В. Немцова і Л. Довгань, етапами процесу стратегічного управління є: вибір місії фірми; формулювання цілей організації; оцінка та аналіз зовнішнього середовища; управлінське обстеження сильних та слабких сторін; аналіз стратегічних альтернатив; вибір та реалізація стратегії; її оцінка [5].

Отже, на нашу думку, стратегія організації – це комплекс принципів її діяльності і відносин із зовнішнім середовищем, перспективних цілей і відповідних рішень по вибору інструментів досягнення цілей.

Таким чином, можна відмітити, що сутність стратегії проявляється в наступному:

- стратегія визначає основні напрямки розвитку організації і шляхи досягнення її цілей;
- стратегія виступає способом встановлення взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем;
- стратегія формується на основі узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації;
- стратегія постійно уточнюється в процесі діяльності, чому має сприяти добре налагоджена система моніторингу;
- стратегія є основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які системно відображають напрямки та інструменти розвитку підприємства;
- стратегія є основою для формування та проведення змін в організаційній структурі підприємства.

Стратегічне управління не претендує на те, щоб дати одне рішення на всі часи. Так само як важко уявити собі два однакових підприємства, неможливо створити тотожні системи стратегічного управління.

Характерні риси системи стратегічного управління певного підприємства залежать від взаємодії таких чинників:

- галузевої належності;
- розмірів підприємства (залежно від галузевих особливостей);
- типу виробництва, рівня спеціалізації, концентрації та операції;
- характеристик виробничого потенціалу;
- наявності (відсутності) науково-технічного потенціалу;
- рівня розвитку управління;
- рівня кваліфікації персоналу тощо.

Також, на нашу думку, важливо відзначити принципи, за якими реалізується стратегічне управління підприємством, які були запропоновано М.М. Мартиненко та І.А. Ігнат'євою:

- принцип пріоритетності визначає необхідність встановлення пріоритетів досягнення цілей та пріоритетів реалізації стратегій;
- принцип спадковості характеризує закономірний перехід від домінуючих ознак існуючого потенціалу до бажаного потенціалу при визначенні стратегії діяльності організації;
- принцип коригування характеризує необхідність постійного проведення змін в цілях та стратегіях для їх узгодження з поточними умовами діяльності підприємства;
- принцип концентрації зусиль визначає, що при виборі стратегії необхідно концентрувати зусилля на пріоритетних напрямках діяльності;
- принцип балансу ризиків висуває вимоги до створення рівноваги можливих ризиків за рахунок розробки альтернативних стратегій – створення стратегічного резерву;

– принцип співставлення визначає технологію проведення перспективного аналізу;

– принцип синергізму визначає правила формування механізму реалізації стратегій діяльності підприємства [3].

Система стратегічного управління дозволяє досягти таких основних результатів:

1. Створити системний потенціал для досягнення цілей організації. Цей потенціал складається з фінансових, сировинних і людських ресурсів, що входять в організацію; виробленої продукції (послуг), що затребуються ринком; сформованого позитивного іміджу організації.

2. Другим результатом є структура організації та її внутрішні зміни, що забезпечують чутливість до змін зовнішнього середовища і відповідну адаптацію [7].

Висновки

Таким чином, можна зробити висновок, що теоретико-методологічні засади стратегічного управління підприємством постійно розвивається та прогресує. Підприємства, які володіють стратегією і запроваджують стратегічне управління, завжди мають можливість поводитись послідовно і системно у своєму бізнесі, зокрема та в ринковому динамічному конкурентному середовищі в цілому, що збільшує імовірність досягнення ними поставленої мети. Багатофакторність вибору стратегії багато в чому визначає необхідність розробки декількох стратегічних альтернатив, з яких і здійснюється остаточний вибір. Стратегічні альтернативи – набір різних приватних стратегій, що дозволяють досягти стратегічних цілей організації, у всьому їхньому різноманітті, у рамках обраної базової стратегії й обмежень на використання наявних ресурсів. Кожна стратегічна альтернатива надає організації різні можливості і характеризується різними витратами і результатами. На сьогодні ж, стратегічне

управління розглядається як комплекс не тільки стратегічних управлінських рішень, що визначають довгостроковий розвиток підприємства, але і конкретних дій, які забезпечують швидке реагування організації на зміни зовнішнього середовища, які можуть викликати необхідність стратегічного маневру, перегляду цілей та вибору нового напрямку розвитку. Саме тому стратегічне управління підприємством потребує детальної уваги, перегляду та вдосконалення.

Список використаних джерел

1. Кравченко О.В. Фінансова стратегія як інструмент реалізації загальної стратегії розвитку / О.В. Кравченко // Стратегии развития Украины в глобальной среде / Материалы II Международной научно-практической конференции 7–9 ноября 2008 года. – Т. 2. – Симферополь: ЦРОНИ, 2008. – С. 46–49.

2. Ортіна Г.В. Методологічні концепції визначення стратегічного управління підприємством / Г.В. Ортіна. // Ефективна економіка. – 2010. – №4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_4_24

3. Побережний Р.О. Сутність стратегічного управління розвитком підприємства в сучасних умовах / Р.О. Побережний // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ», 2010. – №62. – С. 33–40.

4. Порохня В.М., Безземельна Т.О., Кравченко Т.А. Стратегічне управління. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.

5. Ставицький О.В. Особливості розвитку стратегічного управління в Україні / О.В. Ставицький. // Ефективна економіка. – 2011. – №8. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_8_5

6. Стратегічне управління, Шершньова З.Є. – Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

7. Чичун В.А. Удосконалення стратегічного управління діяльністю підприємства / В.А. Чичун. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/27USU.pdf

*І.В. КОВАЛЬЧУК,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
В.К. ШЕВЧУК,
студент, Національний університет харчових технологій*

Основні етапи управління капіталом підприємства

У статті розглядаються основні етапи управління капіталом підприємства. Розглянуто підходи різних авторів до управління власним та позиковим капіталом підприємства. Визначено завдання політики управління позиковим капіталом.

Ключові слова: капітал підприємства, етапи управління капіталом, власний та позиковий капітал.

*І.В. КОВАЛЬЧУК,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
В.К. ШЕВЧУК,
студент, Национальный университет пищевых технологий*

Основные этапы управления капиталом предприятия

В статье рассматриваются основные этапы управления капиталом предприятия. Рассмотрены подходы различных авторов к управлению собственным и заемным капиталом предприятия. Определены задачи политики управления заемным капиталом.

Ключевые слова: капитал предприятия, этапы управления капиталом, собственный и заемный капитал.

*I. KOVALCHUK,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,
V. SHEVCHUK,
graduate student, National University of Food Technologies*

The main stages of capital management company

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

In the article the main stages of capital management company is considered. The approaches of different authors to control their own and borrowed capital of the enterprise. Defined policy objectives of management borrowed capital.

Keywords: capital of the company, stages of capital management, own and borrowed capital.

Постановка проблеми. Капітал – це економічна категорія, яка відома давно, але отримала новий зміст в умовах ринкових відносин. Як головна економічна база створення і розвитку підприємства капітал у процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу.

На сьогодні існує велика кількість наукових робіт з теми дослідження, однак існують певні аспекти які потребують подальшого вивчення. Тому є доцільним розглянути основні етапи управління капіталом підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Даній проблемі значну увагу приділили такі вчені, як І.О. Бланк, В.В. Бочарова, Ю. Брігхем, Ван Хорн, А.А. Фастовець, О.В. Базартінова та інші вчені. Разом із тим залишається необхідність проведення дослідження щодо управління капіталом в сучасних умовах.

Метою статті є дослідження етапів управління капіталом підприємства, задля забезпечення ефективного використання грошових коштів.

Виклад основного матеріалу. Капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування його активів.

Система управління капіталом підприємства, на думку І.О. Бланка, складається з двох функціональних підсистем: управління формуванням капіталу та управління використанням капіталу. Ці підсистеми можна віднести й до формування системи управління власним капіталом як однієї з організаційних форм, проте в умовах динамічності ринку до проблем раціонального формування та використання власних коштів підприємства додалися інші, не менш значимі, а саме:

- оцінка реальної ринкової вартості підприємства та дієвості його фінансово-господарської діяльності. Виходячи із визначення власного капіталу як загальної вартості майна підприємства можна зауважити, що реальну вартість не завжди можна визначити кількісно, зокрема, при інших рівних умовах вартість компанії, що є відомим трендом, є вищою, а отже, вищою буде і вартість її майна. З іншого боку, при наявності на підприємстві власного інтелектуального капіталу його вартість не завжди відповідає ринковій вартості. Тож оцінка реальної ринкової вартості власного капіталу підприємства є першим кроком до ефективного управління ним;

- визначення оптимальної частки власного капіталу у структурі капіталу підприємства. Виходячи із функціонального призначення власного капіталу на мікрорівні можна виділити його позитивні риси: простота залучення використання (при вирішенні питання щодо збільшення обсягу власного капіталу або щодо напрямків його використання рішення приймає підприємство без участі будь-яких інших суб'єктів господарювання); більш висока дохідність та здатність генерувати прибуток (при використанні власного капіталу немає потреби сплачувати відсотки за кредитом); підвищення конкурентоспроможності підприємства (наявність значної частки власного капіталу збільшує його платоспроможність та фінансову стійкість, що надає певних конкурентних переваг та статусу перед клієнтами та партнерами) [2].

Проте використання підприємствами лише власного капіталу має і негативні риси: обсяг власного капіталу обмежений, тому підприємство може втратити можливість розширення діяльності та збільшення рентабельності за рахунок залучення позикових коштів за допомогою ефекту фінансового левеїджу; часто власний капітал, що залучений із зовнішніх джерел, має більш високу вартість порівняно із позиковим капіталом. Тому одним з основних питань управління власним капіталом підприємства є визначення оптимальної структури капіталу. Тут і надалі під оптимальною структурою капіталу ми будемо розуміти таке співвідношення власних і позикових коштів, яке забезпечує максимізацію ринкової вартості компанії [3].

Показник «власний капітал» належить до важливих фінансових показників підприємства, оскільки характеризує:

- забезпеченість коштами для функціонування;
- кредитоспроможність;
- платоспроможність [6].

На методіку аналізу власного капіталу підприємств та оцінювання одержаних результатів впливають такі фактори, як його організаційно-правова форма та вид економічної діяльності. Перший з них суттєво впливає на структуру власного капіталу і законодавче регулювання особливостей його формування та використання. Показники, одержані в результаті аналізу, порівнюють із середньогалузевими.

Для аналізу власного капіталу застосовують такі його види: горизонтальний, вертикальний, порівняльний, коефіцієнтний та інтегральний фінансовий аналіз. Горизонтальний аналіз визначає динаміку окремих складових капіталу, а вертикальний – їх структуру. Такі види аналізу лише констатують факти, не пояснюючи причин позитивних чи негативних змін, що відбулись на підприємстві. Порівняльний аналіз передбачає зіставлення показників з плановими, середньогалузевими, показниками конкурентів тощо. Аналіз за допомогою фінансових коефіцієнтів ґрунтується на визначенні співвідношень різних абсолютних показників [5].

У більшості коефіцієнтів, які застосовують для аналізу, власний капітал розглядають як цілісну величину, однак складові власного капіталу внаслідок своїх функцій змінюються не однаково: одні можуть збільшуватись, інші – зменшуватись, не однаково на них вплив і власників та керівників підприємства, оскільки кожна з них характеризується правовими чи іншими обмеженнями щодо права підприємства розпоряджатися своїми активами.

Так, для зміни розміру статутного капіталу необхідно внести відповідні уточнення до установчих документів, а у разі його зменшення – погодити це з кредиторами. Для створення додатково вкладеного капіталу не потрібно вносити зміни до установчих документів, тобто, він мобільніший. Інший додатковий капітал, створений за рахунок дооцінки активів, зменшується у разі їх уцінки, а створений за рахунок безоплатно отриманих необоротних активів щомісячно зменшується на суму нарахованої на них амортизації. Резервний капітал використовують на цілі, для яких він створений.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Збільшення резервного капіталу здійснюється лише за рахунок нерозподіленого прибутку. Тобто така зміна на загальну величину власного капіталу не вплине.

Вплив окремих складових на результативний показник можна визначити за допомогою факторного аналізу. При цьому результативними показниками оцінки ефективності системи управління власним капіталом виберемо коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансової стійкості [4].

Під час факторного аналізу важлива послідовність розташування показників. Черговість заміни факторів залежить від оцінки того, які з них є основними, а які похідними.

Для того щоб визначити вплив зміни складових власного капіталу на коефіцієнти автономії та фінансової стійкості, можна застосовувати спосіб ланцюгових підстановок, який є універсальним для всіх типів детермінованих моделей.

Аналіз формування та змін власного капіталу дає змогу зовнішнім користувачам інформації визначити фінансові можливості підприємства на перспективу, дати оцінку фінансової незалежності від зовнішніх джерел, скласти в загальній формі прогноз майбутнього фінансового стану. Кожна група користувачів інформації має власні цілі під час аналізу формування та змін власного капіталу. Інвестори, постачальники, державні установи та інші кредиторні першою чергою зацікавлені в поверненні коштів, вкладених у підприємство [8].

Далі розглянемо основні підходи щодо визначення поняття політики управління позиковим капіталом підприємства.

Огляд та узагальнення літературних джерел дозволили з'ясувати, що політика управління позиковим капіталом – це вибір і обґрунтування найбільш раціональної стратегії залучення позикових коштів, пов'язаних з оптимальним його формуванням із різних джерел, та вибір оптимальних шляхів його використання, які безпосередньо впливають на фінансовий результат діяльності підприємства.

Метою управління формуванням позикового капіталу підприємства є визначення його найбільш раціонального джерела залучення чи поєднання кількох способів (інструментів), що сприяло б підвищенню вартості капіталізації підприємства.

До завдань політики управління позиковим капіталом відносять:

- встановлення напрямів ефективного використання позикових коштів;
- визначення оптимального обсягу позикового капіталу;
- визначення найкращих умов залучення позикових коштів для підприємства;
- розрахунок найоптимальнішого строку користування позиковими коштами [7].

Розглядаючи політику управління позиковим капіталом, необхідно виділити основні її етапи, які схематично представлені на рисунку.

Розглянемо докладніше всі етапи політики управління позиковим капіталом.

На першому етапі відбувається аналіз процесу формування і використання залученого капіталу у звітному періоді. Для цього доцільно провести аналіз загального обсягу позикових коштів у звітному періоді; форми залучення й ефективність їх використання.

У процесі аналізу варто порівняти темпи зростання позикових і власних коштів; виявити зміну економічних показників діяльності підприємства (обсяг операційної, фінансової й інвестиційної діяльності); загальної суми активів підприємства. Визначити і проаналізувати динаміку обсягів позикового капіталу за строками. Вивчити кредиторів за умовами надання ними різних форм фінансового і товарного кредитів, пов'язуючи форми кредитів з кон'юктурою фінансового і товарного ринків. На цьому етапі доцільно визначити показники оборотності і рентабельності позикового капіталу.

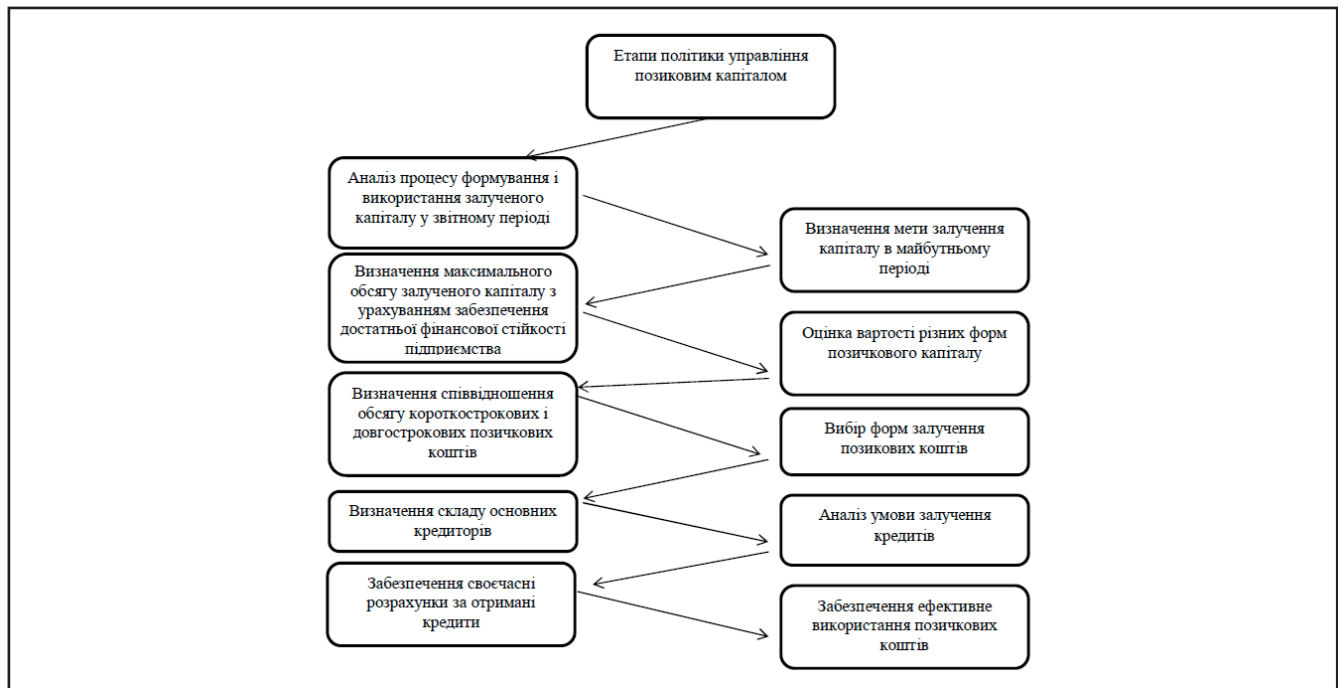
На другому етапі відбувається визначення мети залучення капіталу в майбутньому періоді.

На наступному етапі здійснюється визначення максимального обсягу залученого капіталу з урахуванням забезпечення достатньої фінансової стійкості підприємства.

На четвертому етапі здійснюється оцінка вартості різних форм позикового капіталу. Результати такої оцінки можуть бути покладені в основу прийняття управлінських рішень, щодо

Визначення поняття політики управління позиковим капіталом підприємства різними авторами

Автори	Визначення поняття
В.В. Бочаров	Політика управління позиковим капіталом – частина загальної стратегії організації, що полягає в забезпеченні найбільш ефективних форм і умов залучення позикового капіталу з різних джерел відповідно до потреб свого розвитку [3]
Ван Хорн	Політика управління позиковим капіталом – це вибір і обґрунтування найбільш раціональної стратегії залучення позикових коштів, визначення можливих шляхів і необхідних заходів щодо залучення капіталу в реальну сферу виробництва, що безпосередньо впливає на фінансовий результат діяльності підприємства [5]
Ю. Бріггем	Політика управління позиковим капіталом система принципів і способів розробки і виконання рішень, що регулюють процес залучення позикових коштів, а так само визначення найбільш раціональних джерел фінансування позикового капіталу відповідно до потреб і можливостей розвитку підприємства [4]
А.А. Фастовець	Політика управління позиковим капіталом – це система принципів і методів розробки управлінських рішень, пов'язаних з оптимальним його формуванням із різних джерел, а також забезпеченням його ефективного використання в різних видах діяльності суб'єктів господарювання [8]
О.В. Базартінова	Політика управління позиковим капіталом – це вибір стратегії, систем, принципів і виконання рішень із залучення найбільш раціональних джерел позикового капіталу в реальну сферу економіки відповідно до потреб розвитку організації, які безпосередньо впливають на фінансовий результат її діяльності [1]
І.А. Бланк	Політика управління позиковим капіталом система принципів і методів розробки та реалізації фінансових рішень, що регулюють процес залучення позикових коштів, а також визначають найбільш раціональні джерела фінансування позикового капіталу відповідно до потреб і можливостей розвитку організації на різних етапах її існування [2]



Етапи політики управління позиковим капіталом

вибору альтернативних джерел залучення позикових коштів, які забезпечують потребу підприємства в позиковому капіталі.

Наступним етапом є визначення співвідношення обсягу короткострокових і довгострокових позичкових коштів.

На шостому етапі здійснюється вибір форм залучення позикових коштів підприємство повинно здійснювати виходячи зі специфіки своєї господарської діяльності.

Сьомим кроком є визначення складу основних кредиторів. Цей склад доцільно визначати, пов'язуючи кредиторів з формами залучення позичкових коштів.

На восьмому етапі проводиться аналіз умов залучення кредитів (термін надання кредиту, ставка процентів за кредит, умови виплати суми процента, умови виплати основної суми боргу та інші умови).

Дев'ятим етапом є забезпечення своєчасні розрахунки за отримані кредити. Платежі за обслуговування залученого капіталу відображаються у платіжному календарі і повинні контролюватися в процесі поточної фінансово-господарської діяльності.

Заключним етапом є забезпечення ефективне використання позичкових коштів. Критерієм такої ефективності є показники оборотності й рентабельності позичкового капіталу [1].

Висновки

Капітал підприємства являє собою сукупність фінансових ресурсів, що використовуються власниками і менеджерами в економічному процесі відтворення вартості як джерело фінансування господарської діяльності з метою одержання

доходу. Ефективне управління власним та позиковим капіталом передбачає розробку політики формування власних та залучення позикових фінансових ресурсів. Рациональне управління капіталом дасть змогу підвищити ефективність роботи підприємства, оновити основні виробничі фонди та може дати відчутний поштовх в структурній перебудові реального сектора економіки.

Список використаних джерел

1. Базартінова О.В. Управління позиковим капіталом підприємств і його основні джерела формування / О.В. Базартінова // Вісник Донецького університету економіки та права. 2011. №2. – С. 125.
2. Бланк І.А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, 2001. – С. 512.
3. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2002. – С. 544.
4. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс в 2 т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – Переиздание СПб Экономическая школа, 2007.
5. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Л.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С. 800.
6. Варичева Р.В. Поняття власного капіталу / Р.В. Варичева // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №2 (52).
7. Лайко П.А. Стратегія і тактика управління капіталом акціонерних підприємств в агропромисловому виробництві: моногр. / П.А. Лайко, А.Г. Борщ, О.Г. Борщ. – К: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2010. – 254 с.
8. Фастовець А.А. Фінансовий менеджмент: навчально-методичний посібник / А.А. Фастовець. – Полтава: РВВ ПУСКУ. 2009. – 109 с.

Готельні мережі як ефективний спосіб ведення бізнесу в індустрії гостинності: світовий досвід

Розглянуто дві основні групи чинників, що вплинули на формування сучасного мережевого готельного бізнесу і лежать в основі глобалізаційних процесів. Виділено два види готельних мереж у міжнародній практиці готельного бізнесу. Охарактеризовано найбільш розповсюджені форми управління сучасними готельними мережами, зокрема договір франчайзингу і управління за контрактом. Наведено конкурентні переваги готельних мереж на відміну від незалежних готелів і визначено, що найпрогресивнішою формою є франчайзинг.

Ключові слова: готельні мережі, ринок, незалежні готелі, готельний бізнес, франчайзинг, контракт на управління, ефективність, конкурентоспроможність.

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета

Гостиничные сети как эффективный способ ведения бизнеса в индустрии гостеприимства: мировой опыт

Рассмотрены две основные группы факторов, повлиявших на формирование современного сетевого гостиничного бизнеса и лежащих в основе глобализационных процессов. Выделены два вида гостиничных сетей в международной практике гостиничного бизнеса. Охарактеризованы наиболее распространенные формы управления современными гостиничными сетями, в том числе договор франчайзинга и управления по контракту. Приведены конкурентные преимущества гостиничных сетей в отличие от независимых отелей и определено, что самой прогрессивной формой является франчайзинг.

Ключевые слова: гостиничные сети, рынок, независимые гостиницы, гостиничный бизнес, франчайзинг, контракт на управление, эффективность, конкурентоспособность.

A. KOLODIYCHUK,

PhD, associate professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Hotel chain as an effective way of doing business in the hospitality industry: world experience

Two main groups of factors that influenced on the formation of modern network hotel business and underpin in the basis of globalization processes are considered. Two types of hotel chains in the international practice of hotel business are distinguished. The most common form of management of the modern hotel chains, including franchising agreement and management contracts are characterized. An hotel chains competitive advantages in opposition to independent hotels are introduced and determined that the most progressive form is franchising.

Keywords: hotel chains, market, independent hotels, hotel business, franchising, management contract, efficiency, competitiveness.

Постановка проблеми. Важливою характеристикою сучасної світової економічної системи є так звана мережна економіка, тобто економіка, організована за мережевим принципом. У туристично-рекреаційній галузі мережевий принцип має значне поширення, особливо в готельному бізнесі. Завдяки функціонуванню мережевих структур готельний бізнес став одним з найбільш динамічних видів підприємництва світової сфери послуг. Розвиток готельного бізнесу в Україні призвів до загострення конкуренції на ринку готельних послуг та актуалізував вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств індустрії гостинності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі питання створення готельних мереж і глобалізації готельного бізнесу знайшли своє відображення у працях вітчизняних та іноземних учених: О. Горіної, О. Кускова, М. Мальської, Г. Папіряна, Х. Роглева, Дж. Уокера, Г. Яковлева та ін. Однак актуальною є потреба у вивченні світового досвіду організації готельних мереж і пристосування його до умов вітчизняного ринку, оскільки ці питання малодосліджені.

Мета статті – обґрунтувати ефективність і основні напрями розвитку мережевої форми організації готельного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. У зарубіжній науковій економічній літературі серед чинників, які здійснюють вплив на формування сучасного мережевого готельного бізнесу та знаходяться в основі глобалізаційних процесів, виділяють дві ключові групи чинників:

1) чинники, які стимулюють готельні підприємства виходити на зарубіжний ринок у пошуках нових ринків реалізації послуг та можливостей зростання;

2) чинники, що сприяють залученню корпорацій, які функціонують у розвинених індустріальних країнах, на зовнішні ринки. Ці чинники визначаються великими перспективами зростання [6, с. 170].

По-перше, це виникнення нових світових торгових центрів, особливо на Далекому і Середньому Сході (наприклад, Королівство Таїланд), та конкуренція нових індустріальних країн за лідерство у сфері торгівлі і фінансів, що сприяє «готельному буму», тобто будівництву нових готелів та розвитку великих готельних мереж [6, с. 170–171].

По-друге, політика деяких держав має цільову спрямованість на залучення зарубіжних готельних підприємств. Наприклад, економіка Королівства Іспанії повністю орієнтована на туризм, у Турецькій Республіці проводиться активна політика

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

розвитку внутрішнього та в'їзного туризму. Водночас у деяких країнах, навпаки, навмисно стримується розвиток індустрії туризму: квотується число туристів, що в'їжджають; встановлюється високий рівень оподаткування; виникають бюрократичні труднощі при отриманні дозволу на будівництво готелю або ліцензії на діяльність готелю; встановлюється заборона на діяльність підприємств готельного бізнесу [6, с. 171].

По-третє, інтенсивний розвиток міжнародної інфраструктури, що обумовлює зростання ділового туризму. Для бізнес-туристів будуються готелі, розвивається інфраструктура: транспорт, банки, страхові компанії. Наявність міжнародних готельних мереж, у свою чергу, сприяє розвитку туризму, особливо в країнах, що розвиваються. Наприклад, поява підприємств готельного бізнесу, транспорту і кредитного обслуговування сприяло зростанню туристичних потоків між Північною Америкою та Європою, між Північною Європою та Середземномор'ям, а також (меншою мірою) вплинуло на збільшення поїздок у такі віддалені регіони, як Республіка Кенія, Королівство Таїланд і Карибські острови [6, с. 171].

Ці дві групи чинників впливають на прийняття підприємствами рішень про вихід на зовнішній ринок. Однак форми їхньої діяльності на зовнішньому ринку можуть відрізнятися в залежності від умов на ринках приймаючих країн та країн базування, корпоративної культури, стратегічних перспектив та низки інших чинників.

Лідерами з міжнародної готельної діяльності на сьогодні є такі мережі: InterContinental Hotel Group, Hilton Worldwide та Marriott International.

У десятку лідерів потрапили також такі відомі готельні мережі, як Wyndham Hotel Group, Choice Hotels International, Accor, Starwood Hotels and Resorts, Best Western, Home Inns, Carlson Rezidor Hotel Group.

У міжнародній практиці готельного бізнесу виділяють два види готельних мереж [6, с. 172]:

- 1) інтегровані готельні мережі;
- 2) готельні консорціуми, що об'єднують незалежні готелі.

Слід зазначити, що інтегровані готельні мережі надають уніфіковані готельні послуги. Вони управляються прямо або опосередковано через франчайзингову систему, або за контрактом на управління. Всі готелі в мережі мають однакову назву, торговельний знак і рівень надання послуг, незважаючи на місцезнаходження готелю.

Основною метою незалежних підприємств готельного бізнесу, які об'єднуються в консорціуми, є здійснення спільного маркетингу з метою збільшення прибутковості своїх підприємств, зниження виробничих витрат під час централізованих закупівлях, проведення спільної кадрової політики. Недоліком готельних консорціумів є те, що вони не контролюють якість готельних послуг та їхню цінову політику.

Найбільш розповсюдженими формами управління сучасними готельними мережами є договір франчайзингу й управління за контрактом. Франчайзинг – форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (юридичними та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговельною маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на погоджених умо-

вах [8, с. 54]. Однією з найбільш прогресивних є форма управління підприємствами готельного бізнесу на засадах договору франчайзингу. На сьогодні приблизно 80,0% готельних підприємств входять до складу мереж на умовах франчайзингу. Успіх франчайзингової системи як форми управління готельними підприємствами ґрунтується на таких принципах: ефективне співробітництво і високий ступінь ділової довіри готельних підприємств–франчайзі. Здійснюючи свою господарську діяльність на одному ринку готельних послуг (у межах міста, області, держави), франчайзі не конкурують один з одним. Їхнім єдиним найважливішим завданням є утвердження на ринку торговельної марки франчайзингової готельної мережі, а як загальна мета виступає залучення якомога більшого числа потенційних споживачів готельних послуг. З метою зміцнення франчайзингової системи готелі–франчайзі, які функціонують на одному ринку, повинні співпрацювати як одна команда.

Другою прогресивною формою управління готельними підприємствами є контракт на управління – письмова угода, що укладається між власником готелю і менеджером або компанією, що спеціалізується на управлінні готельними підприємствами [5]. Для власників підприємств готельного бізнесу під час оформлення контракту на управління однією з найважливіших проблем є вибір керуючої компанії.

Головними критеріями вибору керуючої компанії для підприємств готельного бізнесу є такі: ефективність діяльності, досвід роботи в готельному маркетингу, добрий імідж, можливість контролю за її діяльністю з боку власника готельного підприємства або його представника.

Власники підприємств готельного бізнесу або їх представники часто дають оцінку спроможності керуючої компанії виконати свої зобов'язання за допомогою детального аналізу попередніх контрактів.

Переваги управління за контрактом для підприємств готельного бізнесу такі [1; 4]:

- для власника готельного підприємства: можливість обирати керуючу компанію; керуюча компанія не володіє часткою майна; можливість інвестування в готельне підприємство; отримання максимального прибутку, за винятком комісійної винагороди; зменшений ризик банкрутства;
- для готельного оператора: розширення сфери впливу; збільшення доходів при мінімальних витратах; відсутність необхідності будь-яких виплат власнику готельного підприємства; відсутність фінансової відповідальності.

Недоліки управління за контрактом для підприємств готельного бізнесу такі:

- для власника готельного підприємства: повна фінансова відповідальність за результати діяльності; необхідність здійснення періодичних виплат оператору; труднощі, що можуть виникнути внаслідок розриву угоди;
- для готельного оператора: залежність від фінансового стану власника готельного підприємства; обмеження власного доходу сумою комісійної винагороди; можливість не продовження контракту.

За своєю природою більшість незалежних готелів діють лише на локальних ринках, а більшість готелів, що входять до складу мереж, навпаки, активні на глобальному ринку.

Знання про власний ринок до недавнього часу були достатніми для того, щоб підприємство готельного бізнесу ма-

ло змогу успішно працювати. Але в сучасних умовах такий підхід є неприйнятним, оскільки для вироблення та підтримки конкурентних переваг менеджера готелю необхідно відслідковувати ситуацію на ринку, вміти створювати нові методи організації виробництва та управління, які відповідають мініальному конкурентному ринку [6, с. 171–172].

Головним чинником, що приваблює до України іноземні готельні мережі, залишається низький рівень насичення та високий попит на готельні послуги.

Об'єднання готельних підприємств у мережі має два основні завдання: 1) забезпечення конкурентоспроможності на ринку готельних послуг за рахунок високої якості обслуговування; 2) забезпечення економічної ефективності діяльності завдяки стабільному коефіцієнту завантаження підприємств готельного бізнесу.

На відміну від незалежних готелів готельні мережі володіють стійкими конкурентними перевагами, а саме:

1. Синергійний ефект, що проявляється у можливостях закупівлі за гуртовими цінами великих партій товарів і послуг. Унаслідок того, що власник мережі керує одночасно декількома готельними підприємствами, він може робити великі гуртові закупівлі й у подальшому пропонувати готелям-членам мережі меблі, технічне устаткування, предмети санітарно-гігієнічного призначення, миючі засоби, білизну тощо за більш низькими цінами [6, с. 182].

2. Ефективна комунікація готельних підприємств зі споживачами на ринку й економія на спільному маркетингу. Готельні підприємства – члени мережі, розподіляють між собою витрати, пов'язані з комунікацією. Проведення потужної рекламної кампанії потребує значних витрат, що є досить відчутним для бюджету незалежних готелів. Водночас торговельна марка мережі також виконує рекламну функцію [6, с. 182].

3. Економія витрат на навчання і підвищення кваліфікації персоналу. Готельна мережа здійснює централізоване навчання і підвищення кваліфікації трудового колективу, що суттєво скорочує витрати кожного готелю – члена мережі.

4. Використання готельними підприємствами комп'ютеризованого управління. Готельні мережі отримують значні переваги від входження до Глобальних дистрибутивних систем, що надає можливість туристичним агенціям з усього світу бронювати той чи інший готельний номер з екрану власного комп'ютера. На сьогодні у світі склалося п'ять потужних Глобальних дистрибутивних систем: Amadeus, Sabre, Travelport's Galileo, Worldspan, яким належить приблизно 90% ринку послуг бронювання.

Встановлення терміналів Глобальних систем дистрибуції вимагає великих витрат (прокладання ліній зв'язку, встановлення необхідного обладнання, навчання персоналу тощо), але ефективність таких інвестицій очевидна. Це економічна ефективність, що виражається в зниженні витрат за рахунок зменшення числа механічних операцій, запобіганні

різних помилок і можливості неточного або невчасного обліку наданих послуг, а також ефективність, отримана в результаті формування іміджу компанії як сучасного підприємства, що використовує передові технології. Входження до Глобальних дистрибутивних систем виявляється економічно доцільним лише для готельних мереж. Випадки самостійного представництва незалежного готелю в Глобальних системах дистрибуції практично невідомі.

5. Групі готельних підприємств, що ведуть колективний бізнес, простіше, ніж незалежним готелям, обґрунтувати вкладення інвестицій, мобілізацію капіталу на розширення і підвищення ефективності своєї діяльності [6, с. 183].

Висновки

Отже, готельні мережі являють собою ефективний спосіб ведення бізнесу, це: світовий досвід роботи на ринку готельних послуг; наявність якісної системи загального менеджменту; доступ до Глобальних дистрибутивних систем; наявність відомого бренду, мережевих стандартів обслуговування і позитивного іміджу. Впровадження міжнародних стандартів готельного обслуговування поліпшує діяльність готелів у фінансово-господарській, маркетинговій та кадровій сферах. Усі ці чинники мають вплив на конкурентоспроможність готельного підприємства.

Проаналізовано переваги і недоліки використання основних форм ведення готельного бізнесу – системи франчайзингу і контрактного управління з урахуванням специфіки чинного законодавства України. Визначено, що найпрогресивнішою формою є франчайзинг, що об'єднує діяльність приблизно 80% світових готелів, які входять до складу мереж.

Список використаних джерел

1. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе / М.А. Жукова. – М.: КНОРУС, 2006. – 192 с.
2. Круль Г.Я. Основи готельної справи: навч. посіб. / Г.Я. Круль. – К.: ЦУЛ, 2011. – 368 с.
3. Кусков А.С. Гостиничное дело: учеб. пособ. / А.С. Кусков. – М.: Дашков и К°, 2009. – 328 с.
4. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика: підручник / М.П. Мальська, І.Г. Пандяк. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: ЦУЛ, 2012. – 472 с.
5. Пуцентайло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємства: навчальний посібник / П.Р. Пуцентайло. – К.: ЦУЛ, 2007. – 344 с.
6. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / за заг. ред. В.Г. Герасименка. – Одеса: Астропринт, 2013. – 304 с.
7. Роглев Х.Й. Основи готельного менеджменту: навч. посібник / Х.Й. Роглев. – К.: Кондор, 2005. – 408 с.
8. Франчайзинг: навч. посіб. / Є.О. Кузьмін, Т.В. Мирончук, І.З. Салата, Л.В. Марчук. – К.: Знання, 2011. – 267 с.

Ю.О. РУСІНА,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
Т.І. КОСИЧ,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну

Управління фінансовим станом підприємства та шляхи його покращення

У статті визначено сутність понять управління, оцінка та аналіз фінансовим станом підприємства. Сформовані фактори, що впливають на величину прибутку, та напрями покращення фінансового стану підприємства. Наведено алгоритм формування управлінського рішення щодо фінансового стану підприємства. Розглянуті шляхи вдосконалення управління фінансовими показниками діяльності підприємства.

Ключові слова: управління, облік, фінансовий стан, аналіз, прибуток, збиток, фінансові результати.

Ю.А. РУСИНА,
к.е.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
Т.И. КОСИЧ,
студент, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Управление финансовым состоянием предприятия и методы его улучшения

В статье определена суть понятий управления, оценки и анализа финансовым состоянием предприятия. Сформированы факторы, влияющие на величину прибыли, и направления улучшения финансового состояния предприятия. Приведен алгоритм формирования управленческого решения относительно финансового состояния предприятия. Рассмотрены пути совершенствования управления финансовыми показателями деятельности предприятия.

Ключевые слова: управление, учет, финансовое состояние, анализ, прибыль, убыток, финансовые результаты.

J. RUSINA,
Ph.D. Professor, Kiev National University of Technology and Design,
T. KOSYCH,
student of the Kiev National University of Technology and Design

Enterprise financial condition and ways of its improvement

In the article the essence of the concepts of management, evaluation and analysis of financial condition. Formed factors that affect the amount of profit and directions to improve the financial condition of the company. The algorithm of formation of administrative decisions on the financial condition of the company. The ways of improving the management of financial indicators of the company.

Keywords: management, accounting, financial, analysis, profit, loss.

Постановка проблеми. Фінансовий стан підприємства визначає його конкурентоздатність, потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної діяльності, як самої організації, так і її партнерів.

Переоцінити роль грамотного управління фінансовим станом важко для сучасного підприємства будь-якої форми власності. Вміле розпорядження активами і пасивами, оперативне маневрування вільними ресурсами, своєчасне стягнення боргів є запорукою виживання підприємства в умовах сучасного господарювання.

Сучасні умови господарювання підприємства вимагають формування нових механізмів управління, здатних забезпечити не тільки достатній рівень стійкості фінансового стану, який є запорукою конкурентоспроможного функціонування, а й стабілізацію економічних процесів та закріплення тенденцій економічного зростання національної економіки. В умовах розвитку негативних процесів, що стали наслідком світової та національної фінансової кризи, особливо гостро перед підприємством постає проблема подолання протиріч в їх діяльності [2].

Управління підприємством – це складний процес, що потребує постійного контролю за діяльністю з метою підвищення ефективності функціонування, а також визначення перспектив його розвитку.

Проблема аналізу фінансового стану підприємства та його оцінки є актуальною і сьогодні, оскільки, з одного бо-

ку, він є результатом діяльності, тобто його досягнення, а з іншого – визначає передумови розвитку підприємства. Невід'ємною рисою підприємництва в ринковій економіці є ризик, пов'язаний із можливістю банкрутства підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розв'язання проблеми управління фінансовим станом підприємства перебуває в центрі уваги багатьох сучасних наукових досліджень.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану підприємства зробили такі вчені, як О.І. Барановський, І.О. Бланк, О.Д. Василик, О.Н. Волкова, Г.П. Герасименко, К.В. Ізмайлова, Т.М. Ковальчук, Л.А. Лахтіонова, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко, С.І. Шкарабан та ін.

Д.В. Ванькович запропонував шляхи вдосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємства у перехідній економіці України, що ґрунтуються на системному підході. Під реорганізацією він розуміє поетапне створення ефективної управлінської системи та її постійне вдосконалення, а одним з критеріїв її ефективності називає покращення і нормалізацію фінансового стану підприємства [1, с. 112].

У працях В.В. Гончарова, В.Ф. Кравченко, Е.Ф. Кравченко, П.В. Забеліна запропонований новий підхід до підвищення ефективності управління фінансами на основі використання прогресивних сучасних концепцій управління – реінжинірінг-

гу бізнес-процесів. Покращення фінансового стану підприємства розглядається як бізнес-процес або комплекс послідовних етапів і дій. Визначальним є підбір працівників для створення спеціальної команди з організації покращення фінансового стану [4].

Проблемам оцінки та аналізу окремих фінансових показників діяльності підприємства присвячена значна кількість науково-практичних розробок вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків. Зокрема, таких авторів, як: Н.М. Крейніна, В.В. Ковальов, Дж.К. Ван Хорн, І.Ф. Брігхем, Р. Брейли, С. Майерс, А.М. Поддєрьогін, Л.М. Докієнко та інших. Тоді як комплексних методик, які б враховували всі аспекти та напрями діяльності підприємства і показники, які їх характеризують в тому чи іншому періоді, майже не існує. А ті методики, які розроблені, як правило, стосуються або окремого напрямку діяльності, окремого об'єкта управління (складової фінансового стану), або носять регіональний чи галузевий характер.

При всій вагомості наукових досліджень, ряд питань досі залишається недостатньо опрацьованими. Вимагають розгляду та розробки концептуальні теоретичні засади та методичні підходи щодо створення науково обґрунтованої та дієвої системи управління фінансовим станом підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічних засад та розробки методичного інструментарію функціонування системи управління фінансовим станом підприємства, а також визначенні шляхів покращення управління фінансовим станом підприємства.

Виклад основного матеріалу. Будь-яке підприємство намагається досягти стабільного фінансового стану, тобто створити достатній обсяг фінансових ресурсів, що є гарантом своєчасності розрахунків з постачальниками, бюджетом та іншими ланками фінансової системи, подальшого економічного та соціального розвитку. Одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – це забезпечення стабільності його діяльності в майбутньому. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, його залежністю від кредиторів та інвесторів.

Фінансова діяльність підприємства в умовах ринку спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування. Саме це зумовлює необхідність і практичну значущість систематичної діяльності із забезпечення належного рівня фінансового стану підприємства, що є запорукою стабільного функціонування господарюючого суб'єкту. Відповідно до цього виникає необхідність побудови ефективної системи управління підприємством та підтримки його фінансового стану [3].

Питання дослідження фінансового стану підприємства висвітлено у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Як правило, автори розглядають питання аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, які виступають результатом його діяльності та є підґрунтям щодо ефективного його розвитку.

Фінансовий стан підприємства в ринковому середовищі залежить не тільки від зовнішніх факторів впливу, але й від ефективності управління фінансовими ресурсами. В економічній науці відсутній єдиний підхід до управління фінансовим

станом підприємства. Науковий доробок з цього і суміжних питань можна умовно, за основною суттю запропонованих науковцями рішень, поділити на два основні напрями:

1. Вдосконалення організації управління підприємством в цілому (в тому числі і фінансовим станом).

2. Вдосконалення інструментарію управління фінансами підприємства.

Фінансовий стан відображає всі аспекти виробничо-господарської діяльності підприємства. За допомогою аналізу фінансового стану зацікавлені особи (інвестори, кредитори, менеджери та ін.) мають можливість оцінити минулий, поточний і перспективний стан підприємства в ринковому середовищі та прийняти рішення, які можуть вплинути на його подальшу діяльність.

Аналіз фінансового стану визначає, за якими напрямками потрібно проводити аналітичну роботу, дає можливість виявити найважливіші аспекти та найслабкіші позиції певного підприємства.

Управління фінансовим станом – це управління фінансами підприємства, направлене на досягнення його розвитку за допомогою певних методів, які забезпечують реалізацію заходів фінансової політики підприємства: прогнозування, планування, регулювання, контроль [1].

Управління фінансовим станом підприємства базується на об'єктивних та суб'єктивних законах суспільного розвитку, на знанні та використанні закономірностей розподілу готового продукту і валового доходу підприємства.

Метою управління фінансовим станом є забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності.

Управління фінансовим станом підприємства переслідує декілька цілей:

- 1) визначення фінансового положення;
- 2) виявлення змін у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі;
- 3) виявлення основних чинників, що викликають зміни у фінансовому стані; прогноз основних тенденцій фінансового стану.

Огляд наукових праць за означеною проблематикою показав, що управління фінансовим станом набуває практичного втілення завдяки фінансовій політиці підприємства.

Предметом управління фінансовим станом підприємства є регулювання фінансових потоків. Суб'єктом управління фінансовим станом підприємств є керівний та фінансовий апарат системи органів управління на підприємстві.

У практичному плані управління фінансовим станом підприємства – це сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу суб'єктів управління на формування і використання фінансових ресурсів.

Завданнями управління фінансового стану підприємства є управління основними економічними факторами, що безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства, оскільки фінансовий стан підприємства – це система формування і розподілу активів підприємства, яка забезпечує досягнення мети його діяльності і характеризує фінансово-матеріальний потенціал в даний момент його розвитку, а також оцінюється за допомогою системи показників економічного стану з використанням сучасних методів і методик [4].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Управління фінансовим станом підприємства здійснюється за допомогою систематичного й усебічного оцінювання з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливорює критичну оцінку фінансового стану підприємства як у статистиці за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дає змогу визначити больові точки у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Як і кожна управлінська система, управління фінансовим станом підприємства передбачає наявність певного об'єкту управління [5]. При цьому об'єктом управління фінансовим станом є фінансові відносини у сфері грошового обігу, фонди фінансових ресурсів, що створюються і використовуються в усіх ланках фінансово-господарської діяльності підприємства.

Під оперативним управлінням фінансовим станом розуміється комплексна система заходів з розподілу та контролю фінансових ресурсів для забезпечення поточної діяльності підприємства в межах виконання короткотермінових та середньотермінових планів. Пріоритетом управління для оперативного рівня є ефективне використання наявних фінансових ресурсів [1].

На стратегічному рівні в процесі фінансового управління повинні розв'язуватися проблеми формування фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення, забезпечення необхідним обсягом фінансових ресурсів діяльності підприємства, що може істотно вплинути на структуру і розмір активів і пасивів бухгалтерського балансу та фінансовий стан підприємства.

Аналіз фінансового стану – це частина загального аналізу господарської діяльності підприємства, який складається з двох взаємозв'язаних розділів: фінансового та управлінського.

Розподіл аналізу на фінансовий та управлінський зумовлений розподілом системи бухгалтерського обліку, яка склалася на практиці. Обидва види аналізу взаємопов'язані та мають спільну інформаційну базу [5].

Метою оцінки фінансового стану підприємства є:

- виявлення проблем його функціонування;
- розробка та реалізація заходів, направлених на швидке відновлення платоспроможності та достатнього рівня фінансової стійкості;

- встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, яка забезпечить прибутковість і зростання виробничого потенціалу.

Аналіз фінансового стану є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємства.

У результаті фінансового аналізу менеджер одержує певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства, яку в подальшому аналізують кредитори та інвестори, аби мінімізувати свої ризики за позиками та внесками.

При цьому в ході аналізу менеджер може ставити перед собою різні цілі: аналіз поточного фінансового стану або оцінку фінансової перспективи підприємства.

Є шість основних прийомів аналізу [2]:

1) горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

2) вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;

3) трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з низкою попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);

4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;



Рисунок 1. Алгоритм формування управлінського рішення щодо фінансового стану підприємства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

5) порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми, порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками;

6) факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. В таблиці наведені статистичні дані про фінансові результати підприємств промислової діяльності, де ми можемо побачити динаміку зміни прибутковості та збитковості підприємств за 2010–2014 роки [7].

Досягнення позитивного, збалансованого з потребами фінансового результату забезпечується цілеспрямованим управлінням процесом формування прибутку на основі комплексного урахування всіх зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на виробництво та реалізацію товарів, робіт, послуг.

За статистичними даними можна зробити такі висновки. Фінансовий результат до оподаткування, починаючи з 2010 до 2011 року, почав зростати, але поступово зменшувався і в 2014 році становив –166 414 млн. грн., що є негативним явищем.

На сьогодні однією з актуальних проблем є розгляд і вивчення факторів, які прямо пропорційно впливають на величину прибутку. Будь-яке підприємство всі свої сили спрямовує на отримання кінцевого результату. Прибуток – це різниця між ціною реалізації та собівартості продукції (това-

Фінансові результати підприємств промислової діяльності за 2010–2014 роки, млн. грн.

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Фінансовий результат до оподаткування	31579,6	58892,4	21353,4	13698,3	-166414,0
Прибуток підприємств	69269,5	107006,8	86504,1	81336,9	76253,3
Збиток підприємств	37689,9	48114,4	65150,7	67638,6	242667,3

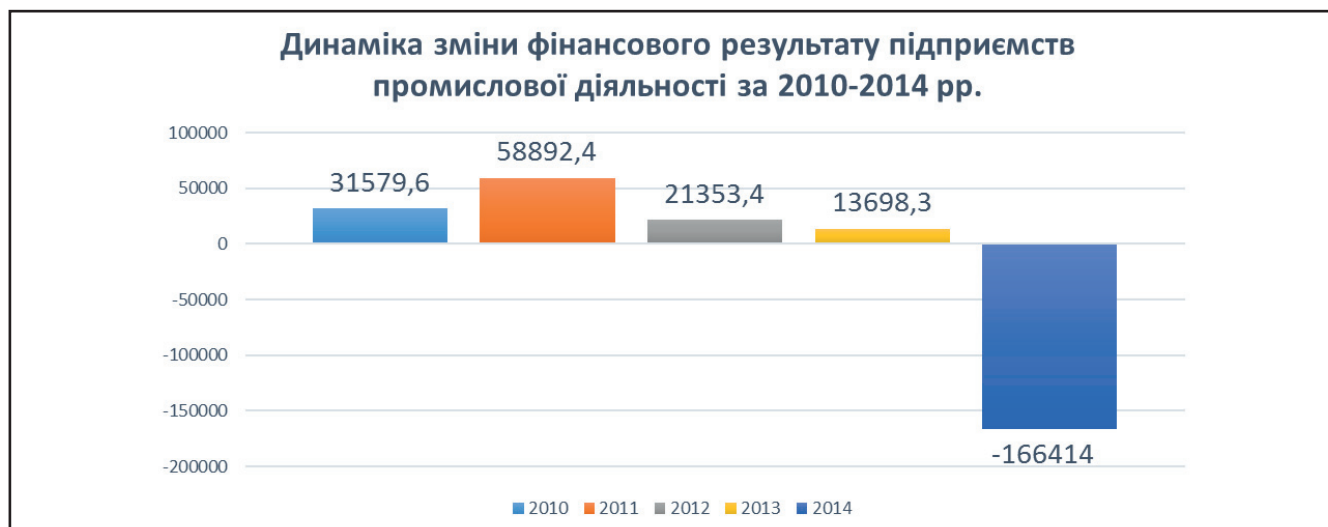


Рисунок 2. Динаміка зміни фінансового результату підприємств промислової діяльності за 2010–2014 роки

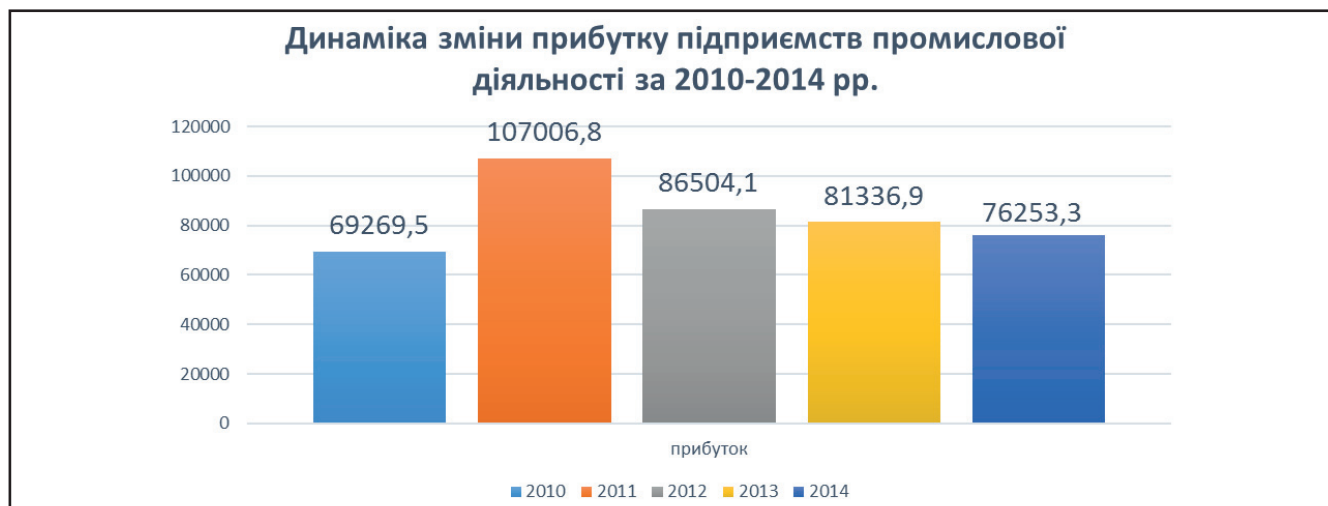


Рисунок 3. Динаміка зміни прибутку підприємств промислової діяльності за 2010–2014 роки



Рисунок 4. Динаміка зміни збитковості на підприємствах промислової діяльності за 2010–2014 роки

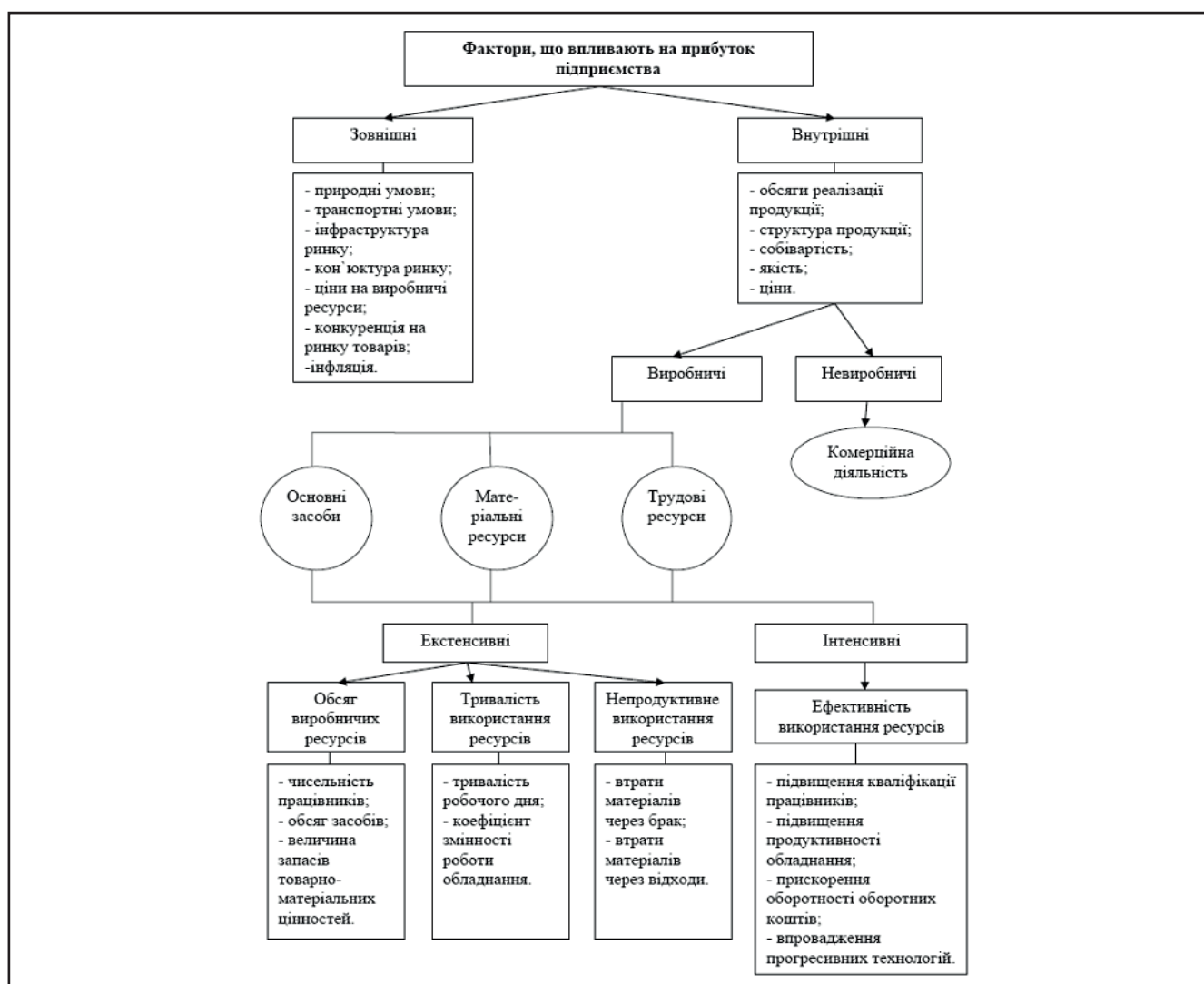


Рисунок 5. Фактори, що впливають на прибуток підприємства [6]

рів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.

На збитковість підприємства впливають ті самі фактори, які визначають його прибутковість. Основними причинами, які призводять до збитків підприємства, є [3]:

- зменшення обсягів реалізації;
- зменшення цін на реалізовану продукцію;
- висока собівартість продукції;
- вимушені простои;
- знецінення запасів;

– курсові різниці та збитки від інших позареалізаційних операцій.

Напрями покращення фінансового стану підприємства [2]:

- пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу;
- оптимізація збутової політики підприємства;
- зниження собівартості продукції, за рахунок впровадження нової техніки, технологій, раціональнішого використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції (досягнення конкурентоспроможності на ринку збуту);
- збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства;
- виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво «ходових» товарів тощо.

Шляхи вдосконалення управління фінансовими показниками діяльності підприємства пропонується здійснювати за двома напрямками [1]:

1. Удосконалення інформаційної бази та модифікація і поглиблення аналізу та оцінки результативних показників. При цьому пропонується поєднати два види аналізу: статичний та динамічний, що дасть змогу отримати об'єктивну оцінку фінансового стану підприємств. Тобто це дасть змогу оцінити фінансово-економічний стан підприємства не на певну дату, а за певний проміжок часу, а отже, ми зможемо проаналізувати всі фінансові показники діяльності підприємств у динаміці.

2. Зміна значущості розрахункових показників – рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності.

Це, в кінцевому підсумку, дасть змогу взаємопов'язати та комплексно оцінити фінансово-економічний стан підприємства.

Висновки

Управління підприємством – це складний процес, що потребує постійного контролю за його діяльністю з метою підвищення ефективності функціонування, а також визначення перспектив розвитку.

У сучасних умовах господарювання управління прибутком набуває стратегічного значення та розробка управління прибутком є важливим для ефективної діяльності підприємства.

Оцінка фінансового стану – невід'ємна частина економічного аналізу діяльності підприємства, без якого неможливе раціональне ведення господарства будь-якого суб'єкта господарю-

вання. Враховуючи це, фінансовий стан – одна з найважливіших сторін господарської діяльності кожного підприємства.

Основними напрямками управління на рівні господарюючого суб'єкта вважаються постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства, розробка нової управлінської, фінансової й маркетингової стратегій, скорочення постійних і змінних витрат, підвищення продуктивності праці, залучення коштів засновників, посилення мотивації персоналу

Успішна реалізація управління фінансовим станом підприємства буде можливою лише за умови використання комплексного підходу до визначення ситуації на підприємстві, який передбачає використання спеціальних методів і прийомів управління процесами попередження, переборювання та ліквідації кризи та дасть змогу сформувати ефективну систему управління на підприємстві, адекватну сучасним умовам господарювання.

Таким чином, у статті було сформульовано основні теоретичні аспекти управління фінансовим станом підприємства, висвітлено специфічні особливості фінансового управління підприємством в існуючих економічних умовах та узагальнено теоретичні та методологічні основи проведення діагностики управління фінансовою діяльністю підприємства.

Список використаних джерел

1. Ванькович Д.В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 112–117.
2. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. Поддєрьогін А.М. – 6-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2012. – 552 с.
3. Філімонов О.С. Фінанси підприємств: Навч. посіб. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К.: МАУП, 2011. – 328 с.: іл. – Бібліогр.: с. 318–321, с. 275.
4. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №9. – С. 92–98.
5. Онисько С.М., Марич П.М. Фінанси підприємств: Підручник для студентів вищих закладів освіти. – 2-ге видання, виправлене і доповнене. – Львів: «Магнолія Плюс», 2009. – 367 с.
6. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>
7. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Застосування процесного підходу до управління діяльністю банків в Україні

Визначено недоліки, притаманні традиційному структурному підходу до організації та управління діяльністю банку; розглянуто банківське управління із застосуванням процесного підходу. На основі процесного підходу здійснено виокремлення та класифікацію бізнес-процесів банку, основою якого є чотири базові групи, в тому числі: основні бізнес-процеси, допоміжні бізнес-процеси, бізнес-процеси управління і бізнес-процеси розвитку. Сформульовано принципи системного управління якістю в контексті банківської діяльності. Виявлено переваги використання процесного підходу в банках. Наведено заходи щодо підвищення ефективності реалізації можливостей, закладених в процесному підході.

Ключові слова: структурний підхід, процесний підхід, банки, принципи, системне управління якістю, бізнес-процеси, ефективність, споживач, якість.

М.Ю. ПАПАКУЛИЧ,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета

Применение процессного подхода к управлению деятельностью банков в Украине

Определены недостатки, присущие традиционному структурному подходу к организации и управлению деятельностью банка; рассмотрено банковское управление с применением процессного подхода. На основе процессного подхода осуществлены выделение и классификация бизнес-процессов банка, основой которого являются четыре базовые группы, в том числе: основные бизнес-процессы, вспомогательные бизнес-процессы, бизнес-процессы управления и бизнес-процессы развития. Сформулированы принципы системного управления качеством в контексте банковской деятельности. Выявлены преимущества использования процессного подхода в банках. Приведены меры по повышению эффективности реализации возможностей, заложенных в процессном подходе.

Ключевые слова: структурный подход, процессный подход, банки, принципы, системное управление качеством, бизнес-процессы, эффективность, потребитель, качество.

M. LALAKULYCH,

PhD, Associate Professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Application of process approach to management by banks activities in Ukraine

Shortcomings inherent for traditional structured approach to organization and management of the bank activities are detected; bank management with using a process approach is considered. On the basis of the process approach separation and classification of business processes of the bank is made based on four basic groups, including: basic business processes, supporting business processes, control business processes and development business processes. The principles of quality system management within the context of banking are formulated. Advantages of the process approach use in banks are detected. Measures for improving the effectiveness of the opportunities realization inherent for the process approach are covered.

Keywords: structural approach, process approach, banks, principles, quality management system, business processes, efficiency, consumer, quality.

Постановка проблеми. Глобалізація вже стала реальністю для України, а її вплив найбільш відчутно проявляється через тенденцію стрімкого зростання частки іноземного капіталу в банківському секторі країни. Іноземні банки з належною репутацією є важливим чинником розвитку банківського сектору держави, оскільки привносять в банківську систему України нові фінансові продукти, інноваційні банківські технології, сучасні стандарти обслуговування. Чільне місце банківських установ на ринку фінансових послуг, їх значний вплив на розвиток реального сектору економіки країни та об'єктивна необхідність інтеграції вітчизняних банків у світовий фінансовий простір зумовлюють пріоритетність зміцнення банківської системи України як важливої складової реформування економіки і забезпечення конкурентоспроможності держави. Тому теоретико-методологічне обґрунтування напрямів розвитку банківської системи України в умовах поглиблення глобалізаційних процесів є важливою та актуальною проблемою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем трансформації банківської діяльності в глобальному середовищі присвятили свої праці зарубіжні та вітчизняні вчені: О. Білорус, І. Бочан, О. Васюренко, Д. Герд, В. Лаврушин, Д. Лук'яненко, О. Мозговий, О. Плотніков, П. Роуз, М. Савлук, С. Сіденко, Г. Томпсон, Т. Циганкова, Л. Яремко та інші.

Відаючи належне доробку дчених, слід зазначити, що проблемам трансформації банківської діяльності в глобальному середовищі, а також вивченню можливих наслідків цього процесу для банків з національним капіталом приділяється недостатньо уваги, що негативно позначається на

ефективності функціонування банківської системи і тому потребують подальших досліджень.

Мета статті – обґрунтувати доцільність переходу до процесного підходу в організації та управлінні банківською діяльністю.

Виклад основного матеріалу. Одним з основних напрямів створення ефективної системи управління банком є застосування процесного підходу до організації та управління діяльністю. В сучасних умовах управління банком на основі процесного підходу розглядається іноземними інвесторами як вагомий чинник підвищення його ринкової вартості.

У даний час у банках превалює структурний підхід, за якого управління банком здійснюється через елементи організаційної структури, такі як департаменти, управління, відділи, бюро, а взаємодія між ними відбувається через посадових осіб (начальників бюро, відділів, департаментів) та структурні підрозділи вищого рівня.

Чинний структурний підхід до управління, заснований на використанні різних типів організаційної структури, здебільшого ієрархічної, вже повною мірою не задовольняє вимог сучасної системи ефективного управління. На відміну від цього в умовах процесного підходу ресурси та види діяльності, спрямовані на отримання певного продукту, розглядаються як цілісний комплекс і підпорядковуються досягненню кінцевого результату. Це уможливорює суттєве підвищення результативності та ефективності діяльності.

Впровадження процесного підходу дає змогу усунути недоліки, притаманні традиційному структурному підходу до організації та управління діяльністю банку, а саме:

– відсутність цілісного опису технології виконання роботи, оскільки в банках в кращому разі існує тільки фрагментарне

(на рівні структурних підрозділів) і не завжди актуальне документування технологічних процедур;

- немає відповідального за кінцевий результат та контролю за технологією в цілому;

- високий рівень накладних витрат банку, які суттєво підвищують ціну банківських продуктів та послуг;

- немає орієнтації на зовнішнього клієнта, а також на внутрішніх споживачів проміжних результатів діяльності.

Деяко інакше здійснюються процеси управління із застосуванням процесного підходу. Цей підхід орієнтований не на управління організаційною структурою банку, а насамперед на бізнес-процеси, кінцевою метою реалізації яких є створення продуктів або послуг, що є цінністю для зовнішніх або внутрішніх споживачів. Відтак для ефективного функціонування банкам слід виокремити у своїй діяльності взаємозв'язані та взаємодіючі бізнес-процеси та управляти ними як цілісним явищем. Урахування взаємозв'язків є дуже важливою складовою процесного підходу, адже часто вихідні результати одного процесу безпосередньо формують вхідні ресурси для наступного, в результаті чого банківська діяльність реалізується у формі цілісної послідовності певних взаємозв'язаних процедур [5]. Таким чином, під процесним підходом до організації і управління банком будемо розуміти систематичну ідентифікацію та менеджмент задіяних в банку процесів та їх взаємозв'язків. Процесний підхід передбачає орієнтацію діяльності банку на: бізнес-процеси; управління як кожним бізнес-процесом окремо, так і всіма бізнес-процесами в цілому; забезпечення якості технологій виконання бізнес-процесів, у межах наявної або перспективної організаційної структури і корпоративної культури банку.

Під бізнес-процесом розуміють сукупність різних видів діяльності банку, які, разом узяті, створюють результат (продукт, послугу), що має цінність для споживача, клієнта або замовника [1]. По суті, бізнес-процес – це ланцюжок (послідовність) робіт (операцій, функцій), результатом якого є певний банківський продукт або фінансова послуга. Управляти бізнес-процесами слід системно, враховуючи і розуміючи їх взаємозв'язки і взаємодії включених до них операцій та функцій.

Процесний підхід вимагає виокремлення та класифікації бізнес-процесів банку, основою якої є чотири базові групи: 1) основні бізнес-процеси; 2) допоміжні бізнес-процеси (процеси супроводу); 3) бізнес-процеси управління (процеси вимірювання, аналізу, моніторингу); 4) бізнес-процеси розвитку (удосконалення бізнес-процесів).

Основні бізнес-процеси банку стосуються виконання поточних банківських операцій та видів діяльності, таких як депозитні, кредитні, вкладні операції, корпоративні фінанси, управління рахунками тощо.

Процеси супроводу стосуються управління ресурсами банку, включаючи розподіл кадрових, фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів, необхідних для досягнення цілей і завдань діяльності, надання банківських послуг. До цих процесів належать: стратегічне планування; встановлення політики банку, постановка цілей і завдань діяльності; забезпечення взаємодії із зовнішніми організаціями і клієнтами; забезпечення доступності необхідних ресурсів.

Процеси вимірювання, аналізу і моніторингу спрямовані на вимірювання і збір даних для аналізу та виявлення характерис-

тик якості банківських продуктів і послуг. До цієї групи належать процеси вимірювання контрольних показників, моніторингу і внутрішнього аудиту, коригувальні механізми, процедури запобігання помилок. Ці бізнес-процеси спрямовані на створення банківських продуктів і належать до сфери менеджменту.

Бізнес-процеси удосконалення мають на меті постійний розвиток власне самого процесного підходу через удосконалення банківських технологій, окремих бізнес-процесів, усунення функцій-дублерів, зниження витрат банку, скорочення часу проведення операцій та ін.

Крім загальних положень, у новій версії стандарту ISO 9000:2000 сформульовано вісім принципів системного управління якістю, які можуть стати базою для формування політики і цілей банку у сфері підвищення якості фінансових продуктів та послуг [4]. Розглянемо їх детальніше в контексті банківської діяльності.

1. Провідна роль керівництва – керівники банку встановлюють єдність мети, напрями і внутрішнє середовище банку, створюють атмосферу, за якої співробітники цілковито залучаються до досягнення цілей банку. Менеджмент банку повинен постійно піклуватися про навчання персоналу, а також забезпечувати потрібними ресурсами процес вирішення завдань якості.

2. Залучення співробітників – людський потенціал є найважливішою цінністю банку. Система якості та її механізми повинні спонукати працівників проявляти ініціативу щодо підвищення якості діяльності банку, брати на себе відповідальність за вирішення проблем якості, активно підвищувати свої знання, передавати свої знання і досвід колегам.

3. Орієнтація банку на замовника – діяльність будь-якого банку залежить від його клієнтів, тому банки повинні розуміти поточні і майбутні потреби замовника, виконувати його вимоги і прагнути перевершити його очікування.

4. Постійне удосконалення систем управління має стати незмінною метою діяльності банку. В стандартах декларується необхідність безперервного покращання систем менеджменту якості і підкреслюється, що: успішне функціонування банку може бути результатом впровадження системи менеджменту якості.

5. Підхід до ухвалення рішення, заснований на фактах – ефективність рішення завжди ґрунтується на логічному аналізі даних та інформації. Реалізація принципу передбачає насамперед збір достовірних і точних даних, що стосуються поставленого завдання, їх аналітичну обробку, систематизацію.

6. Взаємовигідні відносини зі стейкхолдерами. Якщо відносини між стейкхолдерами формуються на взаємовигідній основі, то вони сприяють розширенню можливостей усіх учасників. Реалізація цього принципу вимагає ідентифікації основних стейкхолдерів, організації чітких і відкритих зв'язків та відносин, заснованих на балансі короткострокових і довгострокових цілей усіх сторін, обміну інформацією і планами на майбутнє.

7. Процесно-орієнтований підхід. Будь-яка дія, отримуючи вхідні потоки, перетворює їх у вихідні результати і може розглядатися як процес. Систематичне виявлення і управління процесами, які реалізуються в банку, та їх взаємозв'язки формують «процесно-орієнтований підхід» до управління банком.

8. Системний підхід до управління. У контексті стандартів ISO серії 9000:2000 під системним підходом прийнято розуміти створення системи менеджменту якості, складови-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ми елементами якої стають ті або інші процеси. Виявлення і управління системою взаємозв'язаних процесів сприяє підвищенню результативності і ефективності діяльності банку.

Таким чином, ґрунтуючись на розглянутих принципах системного управління якістю, банк вводить новий тип управління всією установою – процесний підхід. Це дозволяє об'єднувати зусилля всіх підрозділів і сконцентрувати їх на досягненні головних цілей банку. Крім того, за рахунок створення системи ключових контрольних показників та їх моніторингу банк стає прозорішим для власного керівництва. Також забезпечуються умови для кращої організації діяльності, підвищення продуктивності праці та забезпечення необхідної якості банківських продуктів і послуг [2].

Переваги процесного підходу для банків виявляються у швидкості реакції як на внутрішні, так і на зовнішні зміни, на які потрібно своєчасно реагувати. Безперечні вигоди для банків полягають також у зниженні операційних витрат, у скороченні часу на різні процедури, підвищенні точності їх виконання.

Узагальнюючи вищесказане, наведемо переваги використання процесного підходу в банках:

- підвищення рівня мотивації працівників банку і чіткий розподіл обов'язків;
- досягнення внутрішньої прозорості банку для керівництва, отримання інформації у режимі реального часу за рахунок розвитку і зміцнення системи поточного та перспективного контролю;
- поліпшення якості та прогнозованість результатів роботи;
- забезпечення довіри стейкхолдерів до банку та впевненість щодо відносної стабільності його функціонування;
- нижчі витрати і коротші строки організації технологічних циклів здійснення банківських операцій.

Разом із тим впровадження процесного підходу в діяльність комерційних банків супроводжується й низкою ускладнень. Зокрема, мають місце надмірні або дубльовані операції. Ці проблеми можуть бути вирішені за допомогою реінжинірингу бізнес-процесів. Специфіка реінжинірингу бізнес-процесів у банку полягає у ліквідації зайвих операцій, мінімізації процесів супроводу і підвищення ефективності виконання основних бізнес-процесів, що створюють споживчу цінність для клієнта.

Для реалізації можливостей, закладених у процесному підході, ефективні такі заходи:

- скорочення функцій контролю – встановлення чіткої відповідальності за виконувану роботу;
- об'єднання функцій – істотне скорочення функцій координації, зменшення обсягів документообігу тощо;
- спрощення бізнес-процесів – скорочення часу передачі документів, пріоритетність простих залежностей у виборі варіантів реалізації процесів.

Крім того, банку слід провести ідентифікацію процесів, визначивши мету діяльності, політику і цілі (завдання), процеси,

їх послідовність, відповідальних та стан документації. На етапі планування процесу слід визначити роботи в межах процесу, вимоги до вимірювання його характеристик і моніторингу, обсяги необхідних ресурсів, а також співвідношення процесу та його руху в напрямі досягнення запланованих цілей.

Висновки

Узагальнюючи сказане, можна зробити висновок, що під впливом глобалізаційних процесів у вітчизняній практиці створилася об'єктивна необхідність удосконалення систем управління банком. Це обумовлено, з одного боку, появою на банківському ринку високоефективних західних конкурентів, що змушує банки з національним капіталом запроваджувати сучасні технології управління аби витримати конкуренцію. З іншого боку, у зв'язку із входженням України у СОТ для багатьох банків постало завдання сертифікації своїх послуг згідно з вимогами міжнародних стандартів ISO серії 9000:2000, спрямованими на стандартизацію якості продуктів та послуг. Встановлено, що одним з ефективних шляхів вирішення цього завдання є перехід від традиційного структурного підходу в організації та управлінні банком до процесного підходу, за якого ресурси та види діяльності, спрямовані на отримання певного банківського продукту, розглядаються як цілісний комплекс і підпорядковуються досягненню кінцевого результату, що уможливує суттєве підвищення результативності та ефективності діяльності банку. Доведено, що впровадження процесного підходу дозволить банку усунути недоліки, притаманні структурному підходу. Якщо ж виникає необхідність продажу банку, то побудова системи управління на базі процесного підходу суттєво підвищує його ринкову вартість і є вагомим аргументом для іноземних інвесторів у процесі проведення операцій злиття та придбання.

Список використаних джерел

1. Волчков С.А. Непрерывное улучшение бизнес-процессов на базе стандартов ERP и ИСО серии 9000 / С.А. Волчков, И.В. Балахонова [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.seminars.ru/bnode/52/article/803/index.htm>
2. Григорьев Л.Ю. Процессное управление – первые итоги и перспективы [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mecm.info/clients/>
3. Кураков Л.П. Современные банковские системы: учеб. пособие / Л.П. Кураков, В.Г. Тимирясов, В.Л. Кураков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 287 с.
4. Міжнародні стандарти ISO серії 9000:2000 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org/>
5. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2006. – 408 с.
6. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Р. Уллах. – М.: ЮНИТА–ДАНА, 2003. – 224 с.

О.В. ЛЯСКОВЕЦЬ,

аспірант кафедри фінансів та кредиту, Запорізький національний університет

Економічна безпека підприємств машинобудування: класифікація, основні фактори впливу в сучасних умовах

Стаття присвячена проблемам розвитку та налагодження економічної безпеки на підприємствах машинобудування шляхом врахування загроз ринкового середовища. Проаналізовано та визначено перелік загроз зовнішнього і внутрішнього середовища для діяльності підприємств. Запропоновано комплекс внутрішніх та зовнішніх загроз саме для підприємств машинобудування, врахування яких дасть змогу покращити ефективність фінансової діяльності. Досліджено та узагальнено існуючі підходи до класифікації та удосконалено класифікацію економічної безпеки за виділеними ознаками. Обґрунтовано переваги даної класифікації та доведено необхідність врахування запропонованого комплексу внутрішніх та зовнішніх загроз у діяльності підприємств.

Ключові слова: фактори та загрози ринкового середовища, економічна безпека, класифікація економічної безпеки, показники класифікації, підприємства машинобудування.

О.В. ЛЯСКОВЕЦЬ,

аспірант кафедри фінансов и кредита, Запорожский национальный университет

Экономическая безопасность предприятий машиностроения: классификация, основные факторы влияния в современных условиях

Статья посвящена проблемам развития и налаживания экономической безопасности на предприятиях машиностроения путем учета угроз рыночной среды. Проанализирован и определен перечень угроз внешней и внутренней среды для деятельности предприятий. Предложен комплекс внутренних и внешних угроз именно для предприятий машиностроения, учет которых даст возможность повысить эффективность финансовой деятельности. Исследованы и обобщены существующие подходы к классификации и усовершенствована классификация экономической безопасности по выделенным признакам. Обоснованы преимущества данной классификации и доказана необходимость учета предложенного комплекса внутренних и внешних угроз в деятельности предприятий.

Ключевые слова: факторы и угрозы рыночной среды, экономическая безопасность, классификация экономической безопасности, показатели классификации, предприятия машиностроения.

О. LYASKOVEC',

graduate student of department of finances and credit, Zaporozhia national university

Economic security of engineering enterprises: classification, main factors of influence in modern conditions

The article is devoted to problems of development and establishment of economic security at machine-building enterprises by taking into account the threats of the market environment. Analyzed and determined the list of threats internal and external environment for enterprises. The complex of internal and external threats for the enterprises of mechanical engineering, which will enable to improve the efficiency of financial operations. It studies and generalises the existing approaches to the classification and the classification of improved economic security on the selected features. The advantages of this classification and proved the necessity of taking into account the proposed complex internal and external threats to enterprise activities.

Keywords: factors and threats of the market environment, economic security, classification of economic security, indicators of classification, engineering enterprises.

Постановка проблеми. Діяльність та розвиток підприємств, а також функціонування кожної сфери, прийняття важливих управлінських рішень, регулювання партнерських відносин з конкурентами, постачання та збут продукції відбувається за умов постійного впливу загроз ринкового середовища. Відповідно з метою усунення, протидії чи запобігання факторам оточуючого середовища необхідно використовувати комплекс заходів. Досягнення відповідного рівня економічної безпеки можливе за умов врахування всіх загроз в процесі діяльності підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед вчених, які детально розглянули вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на розвиток економічної безпеки, можна виділити: Л. Юрович, В.М.Чубай [1, с. 235–236], О.О. Мельник [3, с. 99–102]. До науковців, які розглядали загрози та фактори економічної безпеки, відносять таких: класифікацію загроз економічної безпеки підприємств проаналізували Л.О. Пашнюк [6, с. 94], О.В. Нусінова [4, с. 97–99], Г.В. Рябікова [9, с. 299]; класифікацію економічного розвитку підприємств дослідили Н.Т. Мала, О.В. Грабельська [2, с. 24].

На сьогодні існує чимало підходів до виділення чинників оточуючого середовища, але більшість з них не враховує особливості діяльності підприємств машинобудування. Крім того, більшість запропонованих класифікацій відносяться до економічного розвитку, безпеки діяльності, мають переваги та недоліки, але відсутня узагальнююча класифікація економічної безпеки у кожній сфері діяльності саме підприємств машинобудування.

Метою статті є аналіз та визначення переліку загроз зовнішнього і внутрішнього середовища, розробка комплексу внутрішніх та зовнішніх загроз саме для підприємств машинобудування, встановлення переваг і недоліків існуючих класифікацій економічної безпеки, удосконалення класифікації

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

економічної безпеки за виділеними ознаками та обґрунтування основних переваг даної класифікації.

Методологічною та інформаційною основою роботи є матеріали періодичних видань, наукові праці, нормативно-правові акти, ресурси Інтернету. При написанні статті використувалися такі методи: збір та аналіз інформації, системного аналізу та синтезу, порівняння, економічного узагальнення, формулювання власних думок.

Виклад основного матеріалу. Підприємства машинобудування за умов економічної та політичної нестабільності в країні визначають основні напрями розвитку, поліпшують виробництво продукції, її якість, контролюють рівень конкурентоспроможності, вживають заходів щодо поліпшення результатів діяльності та зменшують негативну дію чинників оточуючого середовища. Однак досягнення очікуваних результатів діяльності та гарантування економічної безпеки підприємств машинобудування певною мірою потребує враховувати негативний вплив чинників нестабільного ринкового середовища з метою розробки методів і заходів захисту, подолання непередбачуваних обставин, загроз внутрішнього і зовнішнього середовища.

Дослідження сукупного впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на розвиток економічної безпеки здійснили чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, до яких слід віднести: Л. Юрович, В. М. Чубай [11, с. 235–236], О.О. Мельник [3, с. 99–102],

У своїй праці Л. Юрович, В. М. Чубай [11, с. 235–236] дослідили значення економічної безпеки, проблеми та фактори впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на діяльність підприємств. Вони вважали, що чинники оточуючого середовища здійснюють відчутний вплив на функціонування, розвиток та безпеку діяльності, а також на показники фінансової стійкості.

У своєму дослідженні О.О. Мельник [3, с. 99–102] розглядав можливі загрози, небезпеки зовнішнього та внутрішнього середовища, які можуть вплинути на ефективність діяльності та функціонування підприємств. Здійснив поділ загроз на зовнішні та внутрішні та детально розподілив між ними чинники.

Н.В. Білошкурська, М.В. Білошкурський у своїх дослідженнях детально розглянули загрози, які існують для розвитку

економічної безпеки на сільськогосподарських підприємствах [1, с. 24]. Були проаналізовані загрози на міжнародному, національному та регіональному рівнях та були сформульовані заходи і способи їх подолання з метою налагодження діяльності та фінансових показників підприємств.

Проаналізувавши існуючі підходи вчених щодо впливу існуючих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на функціонування підприємств, варто виділити саме реальні загрози для діяльності підприємств машинобудування. Тому, на нашу думку, для налагодження розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування слід запропонувати враховувати вплив визначених нами чинників внутрішнього та зовнішнього середовища та доречно їх розглянути більш детально. Ми вважаємо за доцільне існуючий поділ чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на діяльність підприємств удосконалити з урахуванням особливостей розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування та пропонуємо комплекс внутрішніх та зовнішніх загроз (рис. 1, 2).

Серед чинників зовнішнього середовища важливу роль відіграють наступні (рис. 1): нестабільність політичної, економічної обстановки, не досконалість законодавчої бази та нормативних актів, відсутність державної підтримки, обсяг інвестувань, рівень інноваційного розвитку, високий рівень оподаткування, соціальний розвиток населення регіону, попит споживачів, складний процес приватизації, рівень інфляції, зростаючий рівень конкурентної боротьби як на вітчизняному так і на міжнародному ринках, призупинення діяльності та закриття значної кількості підприємств машинобудівної галузі, зростання злочинності, зростання заборгованості, розміщення підприємств, система банківського кредитування, високий рівень бідності населення, висока вартість сировини та енергоносіїв, складна система відносин між підприємствами та центральними органами влади.

Саме визначення даних факторів створює передумови для покращення інвестиційної, інноваційної, господарської, збутової діяльності, економічної безпеки, налагодження функціонування, але даними загрозами управляти не можливо та їх слід враховувати, уникати та захищати підприємство від можливої ситуації банкрутства.



Рисунок 1. Загрози зовнішнього середовища для діяльності підприємств машинобудування

Узагальнено автором на основі [1, с. 24; 3, с. 99–102; 11, с. 235–236].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Поряд із цим до факторів впливу внутрішнього середовища належать (рис. 2): процес організації виробництва та збуту продукції, маркетингова діяльність, якість та ціна продукції, взаємини з постачальниками та споживачами, кадрова політика, професіоналізм та мотивація персоналу, перепідготовка працівників, забезпеченість ресурсами, зношеність основних виробничих фондів, наявність сучасного обладнання, екологічність процесу виробництва, професійність власників підприємств, досвід та імідж, залучення іноземних фахівців, нестача власних джерел фінансування, не достовірність статистичної інформації тощо.

Даними загрозами підприємства машинобудування можуть керувати, розробляти методи та заходи щодо запобігання та перетворювати у можливості економічного розвитку. Одночасно саме керівництво підприємства повинно бути зацікавлене у налагодженні соціального клімату, покращенні фінансової, організаційної, інноваційної, технологічної, управлінської діяльності, що дасть змогу знизити число внутрішніх загроз та стабілізувати розвиток і діяльність підприємств машинобудівної галузі.

Кожне підприємство у процесі своєї діяльності зазнає впливу загроз зовнішнього та внутрішнього середовища, тому необхідно захистити його від впливу факторів ринкового середовища за допомогою впровадження системи управління економічною безпекою. Тобто керівники підприємств повинні розробити механізми та комплекс дій з метою формування та побудови раціональної системи економічної безпеки. Адже саме за умов економічної безпеки на підприємствах машинобудування будуть вирішені наступні питання щодо: захисту інформаційної системи, підвищення заробітної плати та покращення заходів мотивації, страхування та безпечні умови праці працівників, залучення іноземних фахівців з метою покращення кваліфікації персоналу підприємства, модернізація обладнання, участь у міжнародних проєктах та виставках з метою залучення інвесторів, зниження рівня забруднення.

В умовах ринкових відносин для розвитку економічної безпеки доречно враховувати не лише чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, а й ту обставину, що підпри-

ємство здатне позитивно впливати на розвиток міста. Іншими словами, за умов безпечного розвитку та процвітання підприємств машинобудування налагоджується соціальна інфраструктура міста, поліпшується екологія краю за рахунок впровадження новітнього обладнання, налагоджується сфера послуг, поліпшуються рівень добробуту населення.

Визначивши загрози ринкового середовища доцільно зазначити, що більшість підприємств машинобудування у процесі свого становлення, формування, розвитку стикаються з соціальними, організаційними, економічними загрозами та існуючі загрози по різному впливають на основні види та сфери діяльності даних підприємств. За таких умов, з одного боку, виникає необхідність у забезпеченні економічної безпеки кожної сфери діяльності, а з іншого – зумовлюється потреба у захисті від існуючих загроз функціонування, розвитку підприємств машинобудування в цілому.

Нами були проведені дослідження щодо з'ясування існуючих підходів та класифікацій загроз ринкового середовища, економічного розвитку. Серед відомих науковців, які розглядали загрози та фактори економічної безпеки, виділяють таких: класифікацію загроз економічної безпеки підприємств дослідили Л.О. Пашнюк [6, с. 94], З.В. Якубович [12, с. 108–109], О.В. Нусінова [4, с. 97–99], Г.В. Рябікова [9, с. 299], І.В. Репешко [8, с. 5–6]; фактори негативного впливу на економічну безпеку розглянули Л.О. Філіпковська [10, с. 184–185], О.В. Орлик [5, с. 251–255]. Незважаючи на велику кількість підходів до класифікації економічної безпеки, все ж не враховані всі аспекти та сторони діяльності підприємств саме машинобудівної галузі.

Ми вважаємо, що доцільно запропонувати класифікацію економічної безпеки у кожній сфері діяльності підприємств машинобудування, яка, на відміну від існуючих, враховує особливості організації виробництва на кожному етапі, взаємовідносини між персоналом, забезпеченість ресурсами, що дає змогу підприємствам раціонально організувати процес економічного розвитку, сприяє покращенню показників фінансової діяльності, попередженню банкрутства за умови врахування впливу факторів зовнішнього середовища та активної участі адміністрації на всіх рівнях управління.

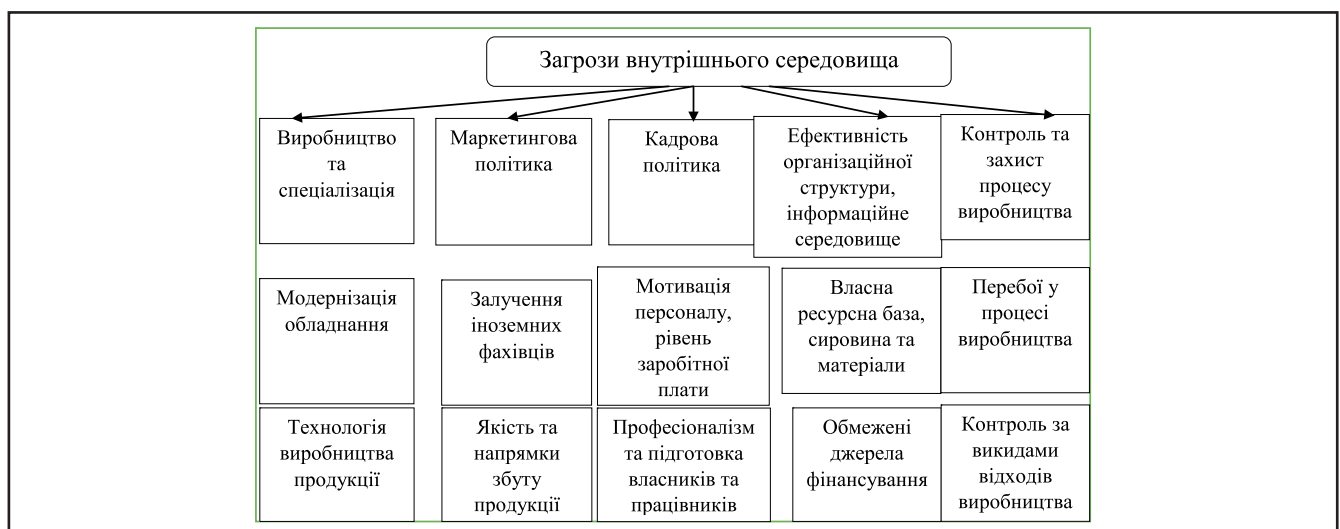


Рисунок 2. Загрози внутрішнього середовища для діяльності підприємств машинобудування
Узагальнено автором на основі [3, с. 99–102; 7, с. 446; 11, с. 235–236].

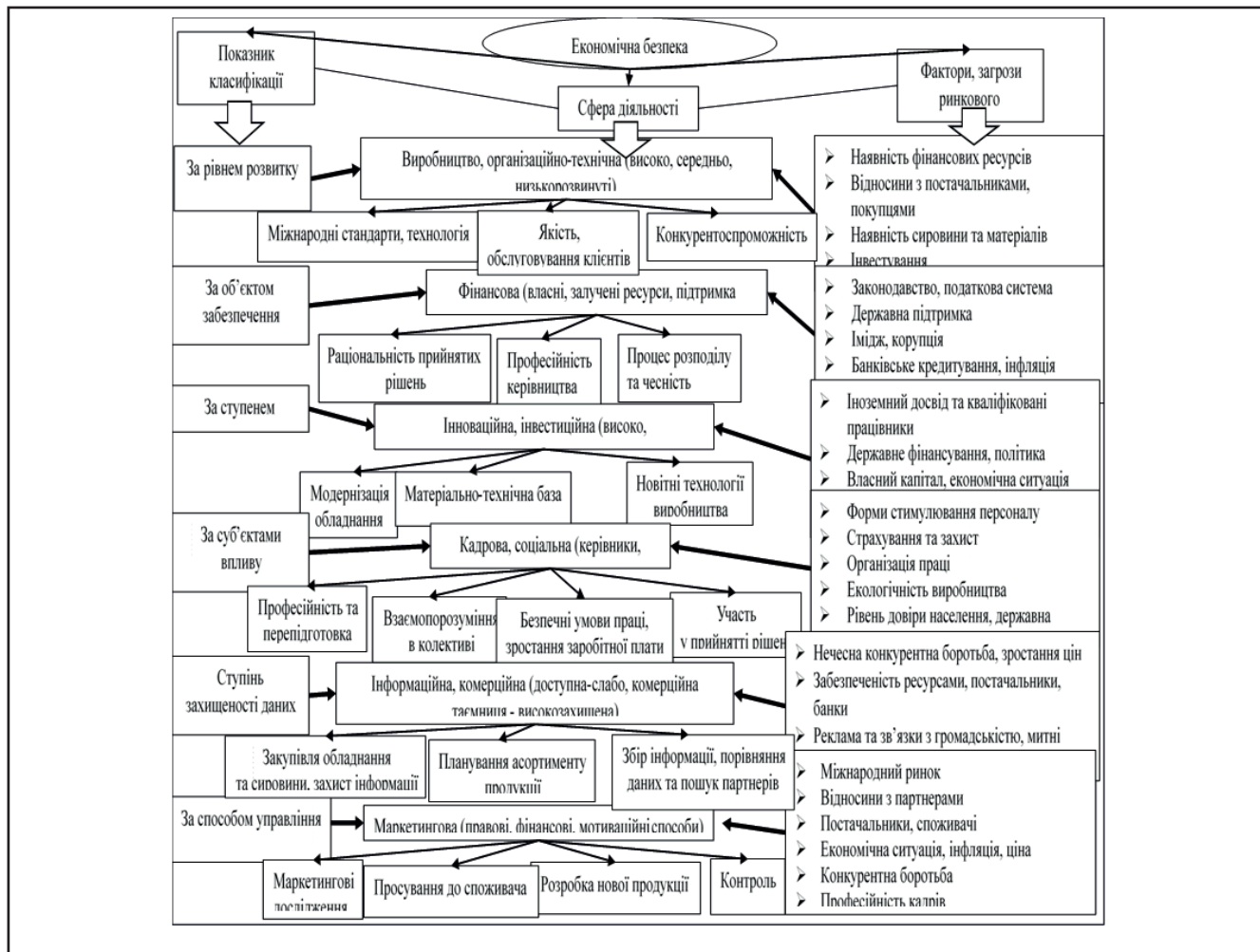


Рисунок 3. Класифікація економічної безпеки підприємств машинобудування у кожній сфері діяльності залежно від впливу оточуючого середовища

Розроблено автором на основі [4, с. 97–99; 5, с. 251–255; 6, с. 94; 8, с. 5–6; 9, с. 299; 10, с. 184–185; 12, с. 108–109].

Існуючі загрози ринкового середовища звичайно впливають на фінансовий механізм діяльності підприємства, але одночасно залежно від ступеня впливу даних чинників оточуючого середовища на значимість формування економічної безпеки у кожній сфері діяльності. Класифікація економічної безпеки підприємств машинобудування у кожній сфері діяльності залежно від впливу оточуючого середовища може змінюватися та представлена на рис. 3.

Безперечно, ризики та загрози ринкового середовища впливають на функціонування як підприємств машинобудування в цілому, так і на кожну сферу діяльності окремо. Тому ми вважаємо доцільним у запропонованій класифікації врахувати взаємозалежність розвитку кожної сфери діяльності та факторів оточуючого середовища, що дасть змогу забезпечити безпечність та надійність економічного розвитку, врахувати існуючі загрози на попередніх етапах розвитку і досвід конкурентів, планувати подальші перспективи діяльності. За умов загострення конкурентної боротьби виникає необхідність у плануванні економічного розвитку, яке можливе за умов надійності та гарантованості економічної безпеки, співпраці керівників та врахування впливу зовнішнього середовища на основні сфери розвитку підприємств.

У запропонованій класифікації визначені ознаки класифікації та вона дає змогу з'ясувати якою мірою фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, існуючі загрози впливають на основні сфери діяльності підприємств машинобудування та відповідно розробити заходи щодо попередження та захисту від отримання небажаних результатів протягом довгострокової діяльності. Тобто кожне підприємство прагне до побудови ґрунтовної системи розвитку економічної безпеки та має можливість на підставі класифікації визначити тісний взаємозв'язок між сферою діяльності та ризиками ринкового середовища. Завдяки встановлення подібного зв'язку підприємства мають змогу чітко встановити основний напрямок розвитку, приймати раціональні управлінські рішення, контролювати процес розвитку, підвищити продуктивність праці працівників, зменшити кількість зношеного обладнання, залучати досвід іноземних фірм для виробництва нової продукції, скоротити енергозатрати та витрати на сировину, доступність до інформації та її конфіденційність, підвищення рівня конкурентоспроможності, поліпшення соціальної сфери регіону.

Економічна безпека, з одного боку, звичайно, залежить від впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, але з іншого – також від результатів фінансової діяльності, еконо-

мічного розвитку регіону. Насамперед налагоджений процес виробництва і збуту продукції, висока якість та доступні ціни сприяють зростанню надходжень та прибутку, що створює можливості для розвитку економічної безпеки. Економічний розвиток регіону сприяє поліпшенню соціальної та економічної сфери, зростанню заробітних плат та покращенню добробуту населення, що в свою чергу позитивно позначається на розвитку економічної безпеки та економіки підприємств.

Для підприємства машинобудування України характерними є проблеми щодо: зростання цін на сировину, матеріали та енергоносії; підвищення рівня податкового тиску; закриття підприємств; звільнення персоналу та скорочення обсягів виробництва; зниження попиту на вітчизняному ринку; складна політична ситуація; розірвання контрактів з партнерами. Таким чином, подолання існуючих проблем, попередження можливих загроз, захист та адаптація підприємств машинобудування до впливу ринкового середовища є передумовою для налагодження економічної безпеки.

Висновки

Варто відзначити, що врахування запропонованого комплексу внутрішніх та зовнішніх загроз в діяльності підприємств машинобудування створить умови за яких економічна безпека, передусім, буде спрямована на ефективне використання ресурсів, забезпечення захисту праці персоналу та адміністрації, збереження комерційної таємниці, збереження капіталу підприємства, налагоджену роботу підрозділів та їх фінансування, самостійність та незалежність на всіх етапах функціонування, залучення інвесторів та укладення міжнародних договорів, створення спеціальної служби контролю за економічною безпекою. Одночасно на більшості підприємствах не враховується взаємозалежність розвитку кожної сфери діяльності та факторів оточуючого середовища, не оцінюється рівень та характер загроз ринкового середовища, рівень їхнього впливу у кожній сфері діяльності, і як наслідок, погіршуються результати діяльності та економічна безпека. Тому було запропоновано класифікацію економічної безпеки у кожній сфері діяльності підприємств, яка враховує особливості організації виробництва на кожному етапі, відображає взаємозв'язок між сферами діяльності та учасниками, чинниками зовнішнього середовища, що сприяє покращенню показників фінансової діяльності.

Список використаних джерел

1. Білошкурська Н.В., Білошкурський М.В. Загрози стратегічному розвитку економічної безпеки підприємств агропромислового комплексу України [Електрон. ресурс] / Н.В. Білошкурська, М.В. Білошкурський // Агросвіт. – 2013. – №6. – С. 23–28. – Режим доступу до журн.: <http://www.agrosvit.info/>.
2. Мала Н.Т. Економічний розвиток підприємства: планування та моделювання [Електрон. ресурс] / Н.Т. Мала, О.В. Грабельська //

Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: спеціальний випуск Інституту підприємництва та перспективних технологій, Національний університет «Львівська політехніка». – 2012. – №739. – С. 22–28. – Режим доступу до журн.: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/17259>.

3. Мельник О.О. Система загроз економічної безпеки підприємства [Електрон. ресурс] / Мельник О. О. // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2011. – №25. – С. 97–103. – Режим доступу до журн.: <http://www.kpi.kharkov.ua/>

4. Нусінова О.В. Класифікація складових безпеки підприємства на основі аналізу загроз [Електрон. ресурс] / О.В. Нусінова // Бізнес Інформ. Серія: Економіка підприємства. – 2011. – №8. – С. 96–99. – Режим доступу до журн.: <http://business-inform.net/>

5. Орлик О.В. Система загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання [Електрон. ресурс] / О.В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип.1 (52). – С. 250–257. – Режим доступу до журн.: <http://dspace.oneu.edu.ua/>

6. Пашнюк Л.О. Загрози економічній безпеці підприємства та засоби їх нейтралізації [Електрон. ресурс] / Л.О. Пашнюк // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2013. – №10(151). – С. 93–97. – Режим доступу до журн.: <http://cyberleninka.ru/>

7. Петрушевська В. Економічна безпека держави: зміст і класифікація загроз [Електрон. ресурс] / В. Петрушевська // Збірник наукових праць «Ефективність державного управління». – 2012. – Вип. 32. – С. 441–448. – Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/efdu_2012_32_55.pdf

8. Репешко І.В. Стратегія розвитку економічної безпеки підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.В. Репешко. – Харків, 2009. – 20 с.

9. Рябікова Г.В. Основні загрози і ризики економічно безпечному розвитку підприємств харчової промисловості та їх класифікація [Електрон. ресурс] / Г.В. Рябікова // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 21. – С. 297–303. – Режим доступу до журн.: <http://tppe.econom.univ.kiev.ua/>

10. Філіпковська Л.О., Матвієнко О.О. Трактання категорії економічної безпеки авіатранспортного підприємства / Л.О. Філіпковська, О.О. Матвієнко // Економічний аналіз. – 2014. – №2. – Т. 16. – С. 180–186.

11. Юрович Л., Чубай В.М. Економічна безпека підприємства: сутність, чинники впливу, основні проблеми [Електрон. ресурс] / Л. Юрович, В.М. Чубай // С. 234–237. – Режим доступу до журн.: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/4894/1/95.pdf>

12. Якубович З.В. Ідентифікація загроз економічній безпеці машинобудівного підприємства [Електрон. ресурс] / З.В. Якубович // Галицький економічний вісник. – 2010. – №3(28). – с. 107–112 – (проблеми мікро- та макроекономіки України). – Режим доступу до журн.: <http://elartu.tntu.edu.ua/>

Г.Г. ОСАДЧА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
М.В. ПУШКАРЬОВА,
студентка, Національний університет харчових технологій

Облік доходів у системі управління підприємством

Розглянуто економічну сутність поняття «дохід» та сутність доходу з точки зору бухгалтерського обліку. Визначено умови визнання доходів і відмінності їх обліку за національними та міжнародними стандартами. Розглянуто підходи до класифікацій доходів, зокрема для цілей бухгалтерського, податкового та управлінського обліку, а також визначено місце класифікації в системі управління підприємством. Підкреслено необхідність аналізу доходів підприємства та створення плану на довгострокову перспективу. Представлено способи розрахунку доходів від операційної та неопераційної діяльності.

Ключові слова: дохід, економічна сутність, дохід підприємства, класифікація доходів, управління доходами.

Г.Г. ОСАДЧАЯ,
к.е.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
М. В. ПУШКАРОВА,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Учет доходов в системе управления предприятием

Рассмотрена экономическая суть понятия «доход» и суть дохода с точки зрения бухгалтерского учета. Определены условия признания доходов и отличия их учета по национальным и международным стандартам. Рассмотрены подходы к классификации доходов, в частности для целей бухгалтерского, налогового и управленческого учета, а также определено место классификации в системе управления предприятием. Подчеркнута необходимость анализа доходов предприятия и создания плана на долгосрочную перспективу. Представлены способы расчета доходов от операционной и неоперационной деятельности.

Ключевые слова: доход, экономическая суть, доход предприятия, классификация доходов, управление доходами.

G. OSADCHAYA,
candidate of economic Sciences, associate professor, National University of Food Technologies,
M. PUSHKAROVA,
student, National University of Food Technologies

The record revenues in the enterprise management system

The economic essence of notion «income» and the essence of income in terms of accounting. The conditions for the recognition of income and differences in their accounting according to national and international standards. It examines approaches to classification income, in particular for the purposes of accounting, tax and management accounting, as well as the place of classification in the enterprise management system. Emphasized analysis of the company's income and create a plan for the long term. Presents the methods of calculating the income from operating and non-operating activities.

Keywords: income, the economic substance, the income of the enterprise, classification of revenues, revenue management.

Постановка проблеми. Головною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, яка не може бути реалізована без отримання необхідного рівня доходів. Доходи підприємства незалежно від галузі діяльності, форми власності та інших факторів мають виключне значення не лише для окремого суб'єкта підприємницької діяльності, а й для економіки в цілому. За рахунок вирахувань з доходу та податку на прибуток підприємств формується основна частина ресурсів держави, регіональних і місцевих органів влади.

Збільшення величини прибутку підприємства безпосередньо пов'язано з підвищенням обсягів отримуваних доходів та зі зменшенням собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг. На сьогодні теорія управлінського обліку сконцентрована на витратах підприємства, методиках калькуляції і визначення собівартості. Проблемним питанням, які пов'язані з управлінням доходами, приділяється недостатньо уваги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз наукових досліджень і публікацій говорить про те, що в Україні зростає інтерес науковців до проблем сутності та класифікації доходів підприємства різних галузей діяльності. Також на сучасному етапі досліджень поняття «дохід» зорієнтовані на поглиблення теоретичних і методичних аспектів формування, розподілу та використання доходів на рівні окремих суб'єктів

підприємницької діяльності. Така категорія, як «дохід підприємства», розглядається в наукових дослідженнях багатьох сучасних вчених, а саме І.О. Бланка, В.І. Блонської, Ф.Ф. Бутинця, Л.М. Зайцева, В.О. Озерана, В.Ю. Нестеренко, І.М. Петрович, Ю.В. Пономарьова, Л.М. Прокопишин–Рашкевич, В.А. Сідун, І.І. Токар, Р.Є. Федів та інших. Визначенням місця доходів в управлінні підприємством займалися такі науковці, як В.М. Добровський, С.Ф. Голов, Л.В. Нападковська тощо.

Але навіть сьогодні серед учених не визначено єдиної та однозначної думки щодо економічної сутності поняття доходу; визначення особливостей формування доходів підприємства в процесі його основної діяльності; класифікації доходів та деяких інших проблем, пов'язаних із управлінням ними.

Метою статті є дослідження економічної сутності доходів підприємства та суті доходу в аспекті бухгалтерського обліку; визначення місця класифікації доходів у системі управління підприємством та обґрунтування необхідності планування доходів з метою ефективного управління ними.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки важливу роль у системі економічних показників відіграє дохід.

Отримання доходу свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною та якістю.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Отримання доходу створює основу для самофінансування підприємства за умови, що його розмір достатній для покриття витрат підприємства з виробництва та реалізації продукції, виконання зобов'язань перед бюджетом та утворення чистого прибутку [1].

Доходи підприємства – це джерело розвитку його діяльності, що забезпечує:

- фінансування всіх поточних витрат, що пов'язані зі здійсненням господарської діяльності;
- виплату усіх необхідних податків і зборів;
- формування прибутку як джерела розширення діяльності [2, с. 54].

Тлумачення категорії доходу підприємства у науковій літературі ґрунтується загалом на двох принципових підходах, які визначають його зміст у широкому та вузькому розумінні. А широке розуміння змісту цього поняття, в свою чергу, охоплює економічний та бухгалтерський підхід до його визначення.

Основою економічного підходу щодо визначення поняття доходу є термін «виручка», тобто обсяг реалізації виробленої підприємством продукції (робіт, послуг). Інколи цей термін ототожнюється з поняттям «дохід підприємства», що містить з останнього такі притаманні йому елементи, як отримана орендна плата, роялті, дивіденди та відсотки зі сформованого підприємством портфеля фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій тощо. Тому очевидно, що поняття «дохід підприємства» потрібно розглядати ширше, ніж «виручка від продажу продукції (робіт, послуг)». Найпоширенішим серед сучасних економістів стало визначення поняття «дохід підприємства» як суми виручки від реалізації продукції і майна, а також від здійснення позареалізаційних операцій [3, с. 243].

З точки зору бухгалтерського обліку згідно з НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників) [4, п. 3].

Для узагальнення інформації про доходи від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства, а також від надзвичайних подій призначені рахунки класу 7 «Доходи і результати діяльності» [5].

Відповідно до п. 5 П(С)БО 15 дохід визнається за умови, що його оцінка може бути достовірно визначена. Умови визнання доходів у відповідності до періоду їх визнання та відображення таких доходів у фінансовій звітності представлено на рисунку [6, с. 577].

Дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню.

У разі відстрочення платежу, внаслідок чого виникає різниця між справедливою вартістю та номінальною сумою грошових коштів або їх еквівалентів, які підлягають отриманню за продукцію (товари, роботи, послуги та інші активи), така різниця визнається доходом у вигляді процентів [7, п. 21, 22].

Відповідно до МСБО 18 дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу.

МСБО 18 «Дохід» передбачає такі види доходів:

- дохід від реалізації товарів;
- дохід від надання послуг;
- відсотки, роялті, дивіденди [8, п. 7, 5].

Основна розбіжність між МСБО і П(С)БО полягає у скороченій формі останнього. Тобто під час складання національних стандартів деякі аспекти були повністю не розкриті, а саме:

1. П(С)БО 15 «Дохід», на відміну від МСБО 18 «Дохід», не визнає доходом суми попередньої оплати, авансів у рахунок оплати продукції, суми завдатку під заставу або в погашення позики (якщо це передбачено відповідним договором), надходження від первинного розміщення цінних паперів.

2. У національних стандартах оцінка моменту, на який підприємство передає покупцеві істотні ризики та винагороди від володіння певним активом, вимагає детального вивчення обставин операцій для впевненості в передачі ризику.

Національні стандарти не задовольняють критерії визнання доходу після доставки клієнту товарів.

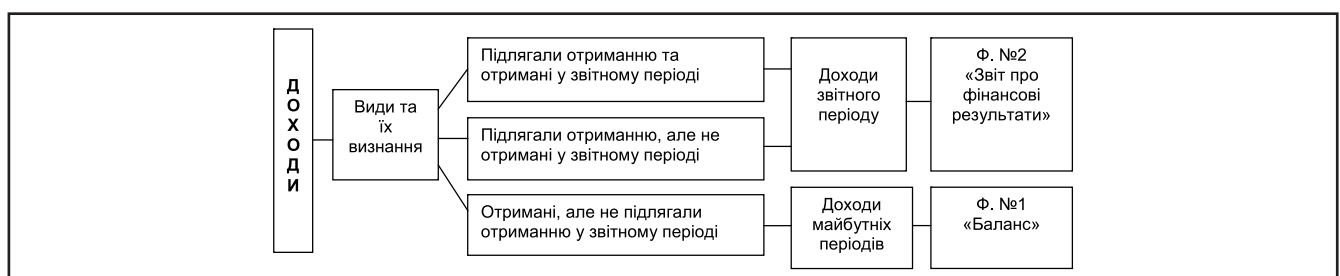
3. П(С)БО 15 «Дохід» не регламентує ситуацію отримання готівки від реалізації до того, як здійснюється доставка товару або виконання послуг.

4. Проблема невідповідності П(С)БО 15 «Дохід» до МСБО 18 «Дохід» проявляється у ситуації, коли товари продано з гарантією. Визнання доходу відбувається в день продажу за П(С)БО, хоча існує ймовірність майбутніх витрат по гарантіям [9, с. 176–177].

Спільною рисою є те, що дохід оцінюється за справедливою вартістю.

Дані порівняння міжнародних і національних положень з обліку доходів і відображення їх у звітності дають змогу зробити висновок, що в МСБО більш конкретизовано певні положення, але й національний стандарт містить моменти, які, зокрема, зумовлені національними особливостями обліку.

Варто зауважити, що 28 травня 2014 року Рада з МСФЗ (IASB) опублікувала новий стандарт – МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за контрактами з клієнтами». Рада зі стандартів фінансового обліку також планує опублікувати стандарт, який буде ідентичним до МСФЗ 15 у багатьох відношеннях. Стан–



Умови визнання доходів та їх відображення у фінансовій звітності

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дарт стане обов'язковим для звітних періодів, які починаються з або після 1 січня 2017 року. Стандарт дозволяє ранне застосування, але компанії мають враховувати існуючі локальні нормативні вимоги (наприклад, застосування стандарту буде не можливим для країн Європейського Союзу, поки його не буде схвалено Європейською комісією).

Новий стандарт вимагатиме внесення суттєвих змін до існуючих практик, які можна узагальнити в таких двох категоріях:

1. *Період визнання прибутку.* Раніше стандарти МСФЗ допускали широкий простір для формування суджень щодо розробки та застосування політик та практик з визнання виручки. МСФЗ 15 є більш директивним стандартом у багатьох аспектах і застосування цих нових правил може призвести до істотних змін у визнанні доходів і у деяких випадках визнанні витрат.

2. *Поточні облікові системи й процеси.* Складність застосування МСФЗ 15 та необхідність підготовки детальних розкриттів інформації відповідно до нового стандарту може потребувати впровадження нових або оновлених систем і процесів. Цей аспект буде особливо важливим для галузей, які мають величезну кількість різноманітних контрактів і продуктів (наприклад, телекомунікації) [10].

Для управління доходами необхідна їх обґрунтована детальна класифікація на основі групування доходів за певними ознаками для цілей обліку, аналізу та контролю. Чітко структуровані доходи дозволяють правильно зрозуміти їх економічний зміст, визначити склад і структуру, оцінити тенденцію зміни у часі та прийняти оптимальні управлінські рішення. Ось чому класифікація є важливим елементом для побудови системи управління доходами.

Класифікація доходів підприємства:

1. За характером отримання: доходи від звичайної діяльності; надзвичайні доходи.

2. За видом діяльності: доходи від виробничої діяльності; доходи від посередницької та торговельної діяльності; доходи від інвестиційної діяльності; доходи від фінансової діяльності; доходи від іншої діяльності.

3. За місцем відображення: бухгалтерські доходи; приховані доходи.

4. За повнотою відображення: валовий дохід – це загальна сума доходу, що отримує підприємство за певний проміжок часу від усіх видів діяльності у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах як на території України, так і за її межами;

чистий дохід є різницею між доходами від реалізації продукції та обов'язковими платежами, що входять до ціни товару; необхідний дохід – дохід, який дозволяє підприємству фінансувати всі заплановані поточні витрати, обов'язкові платежі та отримати цільовий прибуток; можливий дохід – це дохід, який може отримати підприємство при наявних виробничих потужностях, можливому обсязі реалізації продукції при наявній кон'юктурі ринку.

5. За валютою отримання: монетарні; немонетарні.

6. За формою розрахунку: загальний дохід; чистий дохід.

7. За періодичністю надходження: поточні; капіталізовані [1, 11].

Класифікація доходів підприємства з бухгалтерського та податкового обліку дещо відрізняється, тобто частина доходів буде прийматися до уваги при підрахунку по балансу прибутку організації, але не враховуватиметься при визначенні податкової бази майна при обчисленні податку на прибуток підприємства.

Для цілей оподаткування передбачена наступна класифікація доходів:

1. Від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг, майнових прав.

2. Позареалізаційні доходи (від здачі в оренду майна, безоплатне отримання майна, пайова участь).

3. Доходи, що не беруться в розрахунок при визначенні бази оподаткування (на майно, отримане в заставу, за кредитами і позиками, у вигляді внеску до статутного капіталу).

Класифікація доходів для цілей управлінського обліку представлена в таблиці [12, с. 122].

Отже, логічна та структурована класифікація доходів дає можливість ефективно ними управляти та бути складовою сучасної системи управління.

Будь-яке підприємство будує свою діяльність, виходячи з перспективи сталого утворення прибутку. Підготовку управлінської інформації, на основі якої можливо приймати ефективні рішення щодо підвищення доходів підприємства, доцільно виконати в два етапи.

На першому етапі потрібно визначити динаміку зміни за минулий період основних показників, які характеризують фінансовий стан підприємства.

Основний результат діяльності підприємства визначається за допомогою низки показників, які поділяються на абсолютні та відносні. До абсолютних показників належить прибуток підприємства, що іноді ототожнюють з поняттям «дохід», а до відносних – рентабельність підприємства.

Управлінський підхід до класифікації доходів

Види доходів		
Для прогнозування і планування	За можливістю планування	Планові, позапланові
	За ступенем узагальнення	Доходи підприємства, центрів відповідальності
	За впливом інфляційних процесів	З високим, середнім та низьким ризиком знецінення вартості
	За можливістю передбачення	Звичайні, надзвичайні
Для прийняття управлінських рішень	За важливістю для прийняття рішень	Маржинальні, інкрементні
	За впливом управлінських рішень	Релевантні, нерелевантні
	За регулярністю отримання	Систематичні, разові
	За можливістю вибору	Альтернативні, імперативні
	За ступенем регулювання	Контрольовані, неконтрольовані
Для контролю	За ступенем ризику отримання	Із суттєвим ризиком, з низьким ризиком
	За центрами відповідальності	За центрами прибутку, за центрами доходу, за центрами інвестицій

Одним з найголовніших показників фінансового стану підприємства є його дохідність. Такий показник відображає мету підприємницької діяльності. Окрім керівництва фірми та колективу він цікавить, насамперед, вкладників капіталу (інвесторів, кредиторів), а також державні органи, зокрема податкову службу, фондові біржі, які здійснюють купівлю–продаж цінних паперів.

Тривалість розрахункового періоду повинна бути не менше, ніж 6–8 кроків розрахунку. Крок розрахунку: квартал, півріччя або рік. Якщо розрахунковий період містить менше шести кроків, то статистична обробка досліджуваних показників є неефективною. Аналіз і статистична обробка даних за минулий період дозволяють оцінити не тільки стійкість поточної платоспроможності фірми, а також рекомендувати оптимальну величину необхідних запасів: готової продукції та матеріальних ресурсів.

На цьому етапі також важливим є оцінити можливості зниження собівартості вироблених виробів в основному за рахунок зниження найбільш витратних її складових. Це дозволить на наступному етапі підготувати план модернізації технологій, що використовуються.

Головне завдання другого етапу – це підготовка на довгостроковий період (5–10 років) найбільш дохідного для власників підприємства плану фінансово–господарської діяльності. Такий план може бути розроблено за допомогою економіко–математичної моделі, використовуючи яку проводиться аналіз можливих варіантів розвитку фірми і визначається оптимальна інвестиційна та дивідендна політика. Для реалізації стратегії розвитку на тривалий термін використовують ковзний метод планування, який передбачає розробку середньострокового (на 2–3 роки) і короткострокового (на півріччя – рік) планів на основі довгострокового. Суть цього методу планування полягає в тому, що за фактичними результатами виконання чергового короткострокового плану у разі потреби середньостроковий і довгостроковий плани уточнюються, а короткостроковий складається знову [13, с. 55–59].

Використання такого підходу дозволяє управляти доходами власників підприємства за рахунок: управління номенклатурою та обсягами виконання робіт; поступового зниження собівартості вироблених робіт; розробки послідовності та строків заміни малопродуктивного обладнання та впровадження нових технологій; оптимізації величини швидко ліквідних активів, резервного фонду та матеріальних запасів; визначення прийнятних умов залучення кредитів і додаткового акціонерного капіталу; розробки найбільш дохідної інвестиційної та дивідендної політики підприємства; підготовки оперативних і довгострокових планів розвитку виробництва; порівняння і вибору для реалізації найбільш перспективних і дохідних інвестиційних пропозицій і проектів; оцінки надійності та залучення нових ділових партнерів, наприклад, виробників, більше якісної сировини або комплектуючих [14].

Розроблення плану доходів підприємства здійснюється за основними джерелами їх утворення з подальшими узгодженнями.

Доходи від реалізації виробленої продукції (робіт, послуг) планують, виходячи з обсягів виробництва та затверджених цін реалізації з урахуванням базових цін та наданих цінових знижок.

Розрахунок здійснюють шляхом множення обсягу виробництва в натуральному вимірі певного товару на прийняту

базову ціну реалізації цього товару за мінусом розміру цінових знижок, які надаються за окремими контрактами з урахуванням кількості контрактів, які передбачають різні види цінових знижок і кількості видів продукції у виробничій програмі підприємства.

Запланований дохід від продажу матеріальних цінностей та майна розраховується як різниця між вартістю їх придбання (за балансовою оцінкою) та продажною ціною їх реалізації, з урахуванням зношування основних засобів та витрат підприємства, пов'язаних із їх демонтажем, передпродажною підготовкою та реалізацією.

Розрахунок здійснюється шляхом віднімання від ціни придбання матеріальних цінностей нарахованої суми амортизації за період експлуатації, і витрат, пов'язаних зі здійсненням демонтажу, передпродажного ремонту, транспортування до місця реалізації, оплати послуг посередника. Аналогічно визначаються доходи від продажу брокерських місць, а також нематеріальних активів.

Доходи від посередницької діяльності підприємства планують, виходячи з обсягів цієї діяльності та установленій форми оплати за послуги підприємства.

Доходи від перепродажу матеріальних цінностей невідного виробництва, які також відносяться до посередницької діяльності, плануються, як правило, виходячи з обсягів здійснення таких операцій і запланованого маржинального доходу (різниці в цінах).

Доходи підприємств, одержані від пайової участі в спільних підприємствах та у створенні інших підприємств, плануються на основі інформації про рентабельність їх діяльності, обсяг отримання чистого прибутку, а також затвердженого в засновницьких документах порядку його розподілу [15].

Доходи підприємства від цінних паперів, які належать підприємству, плануються, виходячи з виду цінного паперу (акція, облігація, сертифікат) та характеру доходу (гарантований чи негарантований).

Якщо підприємство є власником акцій інших підприємств, то рівень отримання доходу не гарантується і визначається за результатами господарсько–фінансової діяльності цього підприємства з урахуванням прийнятої ним дивідендної політики.

Якщо підприємство є власником привілейованих акцій, облігацій, сертифікатів та інших видів цінних паперів із гарантованим розміром отримання доходів, то його розмір планується, виходячи з номінальної вартості цінних паперів, рівня гарантованого доходу (відсотка) та терміну його виплати. Необхідний розрахунок здійснюють шляхом множення номінальної вартості облігації на гарантований рівень дохідності у відсотках до його номінальної вартості за період (днів, місяців), помножений на період володіння цінним папером (днів, місяців) та отримання дивідендів, поділений на кількість днів, місяців у плановому періоді.

Аналогічно розраховується і сума відсотків, нарахована за депозитними внесками підприємства, яка планується, та доходи від надання комерційного кредиту іншим підприємствам. Під час проведення розрахунку враховуються суми внеску або кредиту та термін, на який вони надані.

Доходи підприємства від здачі в оренду майна (лізингу) планують, виходячи з умов орендної або лізингової угоди щодо форми та розміру орендної плати – фіксованої суми,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ковзаючої суми, відсотка від виручки або прибутку, натуральної форми оплати тощо.

Обсяг отримання доходів за загальним планом розраховується як сума їх планової величини за всіма джерелами формування.

Плановий розмір отримання доходів повинен бути достатнім для:

- 1) формування фонду грошових коштів, які потрібні для розрахунків з бюджетом зі сплати ПДВ та податку на прибуток;
- 2) покриття постійних та змінних поточних витрат;
- 3) отримання необхідної суми чистого прибутку, достатньої для вирішення виробничих та соціальних завдань підприємства.

Отже, загальна планова величина отримання доходів має бути порівняна з її цільовою чи необхідною величиною, яка потрібна для ефективного функціонування підприємства [16].

Висновки

Отже, дохід – це особливе систематично відтворюване джерело господарських засобів підприємства, мета здійснення підприємницької діяльності, він є основним джерелом розвитку підприємства, здійснюючи розширене відтворення; це індикатор кредитоспроможності та конкурентоспроможності комерційної організації; гарантія виконання нею своїх зобов'язань перед державою, джерело задоволення соціальних потреб суспільства.

Чітка та логічна структура класифікації доходів дає можливість ефективно управляти ними та бути складовою сучасної системи управління. Основною умовою побудови системи обліку для ефективного управління доходами на підприємстві є орієнтація системи управління доходами на стратегічний розвиток цього підприємства, тобто широке використання в управлінському обліку прогнозованої інформації, необхідність виявлення та аналізу відхилень від прогнозних величин.

Дохід є найважливішим показником для оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Сідун В.А. Економіка підприємства [Електрон. ресурс]: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. та допов. / Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с. – Режим доступу: http://ebooktime.net/book_60_glava_62_10.1_%D0%95%D0%A%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BO_%D1%81%EF%BF%BD.html
2. Нестеренко В.Ю. Економіка виробництва [Текст]: Конспект лекцій. / Нестеренко В.Ю., Токар І.І. – Харків: ХНДУ, 2012. – 58 с.
3. Панченкова Ю.В. Економічна суть доходів основної діяльності промислового підприємства [Текст] / Панченкова Ю.В., Зеленська О.Г. // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 239–248.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електрон. ресурс]: офіц.

текст: Наказ Міністерства фінансів України №73 від 07.02.2013: станом на 18.03.2014. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електрон. ресурс]: офіц. текст: Наказ Міністерства фінансів України №291 від 30.11.99 (зі змінами і доповненнями): станом на 24.07.2015. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст]: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець [та ін.]; під заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]: офіц. текст: Наказ Міністерства фінансів України №290 від 29.11.99. (зі змінами і доповненнями): станом на 09.08.2013. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електрон. ресурс]: офіц. текст: від 01.01.2012: станом на 01.01.2012. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_025

9. Федів Р.Є. Облік доходів від використання бюджетних коштів на виконання бюджетних програм [Текст] / Федів Р.Є. // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2009. – Вип. 11. – С. 172–180.

10. «Рада з МСФЗ опублікувала новий стандарт з обліку виручки» [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://msfz.minfin.gov.ua/uk/News/Pages/radazmsfzopublikuvalanovuistandzobvlvury4ku.aspx>

11. «Класифікація доходів підприємств і бюджету» [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://svitohlyad.com.ua/finansy/klasifikatsiya-dohodiv-pidpriyemstv-i-byudzhetu/>

12. Стефанович Н. Підходи щодо сутності і класифікації доходів [Текст]: Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2. (м. Кам'янець-Подільський) / Стефанович Н., Костенко О. – Тернопіль: Крок, 2014. – С. 120–123.

13. Астрінський Д.А. Економічний аналіз фінансового стану підприємства [Текст]: Журнал «Економіст» / Астрінський Д.А. – 1999. – №12. – 90 с.

14. Грищенко О.В. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства [Текст]: Навч. посіб. / Грищенко О.В. – Таганрог: ТРТУ, 2000. – 112 с.

15. Петрович І.М. Економіка та фінанси підприємства [Електрон. ресурс]: підручник. / Петрович І.М., Прокопишин–Рашкевич Л.М. – Львів: Магнолі, 2006, 2014. – 408 с. – [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://pidruchniki.com/1163101864749/ekonomika/planuvannya_dohodiv_pidpriyemstva_yogo_sutnist_zavdannya_poslidovnist

16. «Економічна сутність доходу» [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://studopedia.com.ua/1_121418_ekonomichna-sutnist-dohodu.html

Ю.Л. ТРУШ,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Л.С. ПАЦЕНКО,
студентка 4-го курсу ННІ ЕІУ, Національний університет харчових технологій

Розвиток підприємства в сучасних умовах ринкового середовища

Підприємство – це головний важіль сучасної економіки, який забезпечує ринок країн різними товарами та послугами, задовольняє потреби споживачів та створює конкуренцію на ринку. Діяльність підприємства сформована ініціативною підприємця на власний страх і ризик та забезпечує отримання прибутку. В сучасних умовах ринкового господарювання підприємство створює свою діяльність під впливом факторів зовнішнього середовища, сукупність яких має забезпечити ефективну діяльність підприємства, сформувані попит та максимальний прибуток.

Ключові слова: підприємство, розвиток, сучасні тенденції, фактори та умови зовнішнього середовища.

Ю.Л. ТРУШ,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
Л.С. ПАЦЕНКО,
студентка 4-го курса УНИ ЭИУ, Национальный университет пищевых технологий

Развитие предприятия в современных условиях рыночной среды

Предприятие – это главный рычаг современной экономики, который обеспечивает рынок стран различными товарами и услугами, удовлетворяет потребности потребителей и создает конкуренцию на рынке. Деятельность предприятия сформирована инициативой предпринимателя на свой страх и риск, которая обеспечивает получение прибыли. В современных условиях предприятие создает свою деятельность под влиянием факторов внешней среды. Совокупность всех факторов должна обеспечить эффективную деятельность предприятия, которая сформировать спрос и максимальную прибыль.

Ключевые слова: предприятие, развитие, современные тенденции, факторы и условия внешней среды.

Y. TRUSH,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies
L. PATSENKO,
4 th year student of URI EaM, National University of Food Technologies

The development of enterprise in modern conditions of the market environment

Enterprise – is the main lever of the modern economy that ensures market of various goods and services, satisfying needs and creating competition in the market. The company's activities formed the initiative of the employer at its own risk, providing a profit. In modern conditions of market economy creates company operates under the influence of environmental factors. The combination of all factors should ensure efficient operation of the company, which creates demand and maximize profits

Keywords: enterprise development, current trends, factors and environmental conditions.

Постановка проблеми. Кожне підприємство є відкритою складною динамічною системою, яка функціонує у визначеному зовнішньому середовищі. Сучасне соціально-економічне середовище характеризується високою швидкістю змін, які інколи можна прогнозувати з малою ймовірністю. Підтримувати існуючий стан підприємства можна тільки за умов ефективного пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища, завдяки здійсненню випереджувальних заходів, спрямованих на збереження його життєздатності та забезпечення конкурентоспроможності. Саме це і спонукає підприємство до створення та підтримки умов постійного розвитку. Отже, тема дослідження є досить актуальною, адже для того, щоб зміцнити свої позиції на ринку, підприємству потрібно постійно удосконалювати діяльність, оскільки зовнішнє середовище та смаки споживачів мають здатність змінюватися.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В сучасних ринкових умовах господарювання особливо гостро постає питання щодо розвитку підприємництва в Україні. Його становлення і розвиток свідчать про те, що проблема підприємницької діяльності досить багатогранна. Її економічні і правові основи знаходяться у стані формування та мають багато недоліків. Наукова розробка пов'язаних з підприємництвом питань, а також узагальнення вітчизняного і зарубіжного досвіду значно відстають від практики підпри-

ємництва. Так, формування й удосконалення підприємницького середовища – це шлях до стабілізації економіки країни, подальшого економічного і соціального розвитку кожного регіону. Всі ці обставини й обумовлюють актуальність даної теми та необхідність більш глибокого вивчення проблем підприємництва як одного з основних напрямів господарської діяльності в сучасних умовах господарювання. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти розвитку підприємства розглянуті в роботах провідних вітчизняних і зарубіжних вчених економістів: О.В. Горбачевської, Т.В. Харчук, І.О. Тарасенко, О.Є. Кузьміна, З.С. Варналій.

Метою статті є дослідження сукупності умов, що забезпечують розвиток підприємства в сучасних умовах, сучасних тенденцій та особливостей управління в ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринку кожне підприємство є незалежним товаровиробником. Воно може самостійно приймати будь-які рішення у межах чинного законодавства. Водночас підприємство у своїй діяльності зазнає впливу макроекономічних чинників, зовнішнього середовища, воно відповідальне за свої дії перед державою, діловими партнерами, перед кінцевим споживачем своєї продукції.

Задоволення потреб споживача – основна мета ринкової економіки. Але фірми, які виробляють певні товари чи надають послуги, у своїх бажаннях далекі від альтруїстичних мо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

тивів. Кожне підприємство прагне мати прибуток, одержання якого потребує знань та досвіду з економіки підприємства.

Підприємство як суб'єкт господарювання водночас є основою ланкою народного господарства, адже, від результатів його діяльності залежить і загальний стан економіки країни і добробут її населення. Вивчення економіки підприємства дає можливість з'ясувати основні принципи формування і використання його виробничого потенціалу, опанувати форми і методи господарювання і на цьому ґрунті розробити конкретні рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах. Досягти позитивних результатів господарської діяльності можна за допомогою правильної організації виробничих відносин на підприємстві, а також оптимального розподілу матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

В умовах ринкової системи господарювання підприємство стає основним ланцюгом усієї економіки. Річ у тім, що воно не тільки виробляє продукцію, яка користується попитом на ринку, а й створює робочі місця, забезпечує зайнятість населення, нараховує заробітну плату та ін. Сплачуючи податки, воно бере участь в утриманні державних органів та підтримці соціальних програм (освіта, культура та ін.).

Кожне підприємство самостійно приймає рішення щодо того, скільки і як виробляти товарів (надавати послуг), де і як їх реалізувати та як розподіляти дохід. По всіх цих питаннях вони приймають рішення у відповідності зі своїми інтересами, відповідаючи своїм майном за помилки або неправильні дії.

Інтересами підприємства є забезпечення достатнього рівня життя (у формі заробітної плати та задоволення соціальних потреб) для своїх робітників, а також динамічний стабільний розвиток виробничої бази підприємства та виплати відповідних податків.

Розвиток підприємства означає якісні зміни та оновлення його господарської системи й організаційної структури, підвищення ефективності функціонування за рахунок вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції й послуг. Розвиток підприємств ґрунтується на досягненнях науки і техніки, передового, вітчизняного і зарубіжного досвіду. Наскільки ефективніше використовуються новітні досягнення науки і техніки, які є першоджерелами розвитку продуктивних сил, настільки успішніше вирішуються пріоритетні завдання життєдіяльності суспільства. Успішна реалізація накопичених позитивних змін на рівні підприємств припускає розробку і впровадження в практичну повсякденну економічну діяльність механізмів управління ефективним розвитком, теоретичні основи яких пов'язані з теоріями економічного росту, що, хоча і є теоріями макrorівня, все ж таки дозволяють визначити економічні передумови для ефективного розвитку підприємств, що складають основу кожної розвинутої економічної системи [1, с. 257].

Слід зазначити, що поняття «розвиток» та «зростання» є взаємопов'язаними, але за своїм змістом мають відмінності. Під зростанням підприємства розуміють збільшення його розмірів і обсягів виробництва. Про зростання підприємства свідчать показники випуску продукції, обсяги продажу, чисельність працівників.

Термін «розвиток» має декілька поглядів на розкриття його змісту. Розвиток:

1) філософська категорія, що виражає процес руху, зміну цілісних систем;

2) розглядається як вищий тип руху, зміни матерії і свідомості;

3) перехід від одного якісного стану до іншого, від старого до нового;

4) становить собою не всяку зміну в структурі об'єкта, а тільки якісну зміну, пов'язану з перетвореннями у внутрішній будівлі об'єкта, у його структурі, що представляє собою сукупність функціонально пов'язаних між собою елементів, зв'язків і залежностей [2, с. 592].

У наш час в управлінні підприємствами та організаціями з'являється багато нових аспектів, пов'язаних зі змінами в законодавстві, економіці та власне на підприємствах, що ускладнює роботу управлінського апарату і створює певні незручності та проблеми, які потребують вирішення. До основних факторів, які впливають на управлінську діяльність підприємства відносять:

- загострення проблеми ресурсів економічного розвитку;
- жорстка конкуренція та боротьба за ринки збуту та споживача;
- глобалізаційні та інтеграційні процеси;
- інноваційні процеси й підготовка інноваційних менеджерів;
- соціально-економічні зміни у процесі світового господарства;
- процеси інтернаціоналізації національних економік;
- сучасні системи штучного інтелекту;
- необхідність стратегічного ринкового управління підприємствами.

Особливості системи управління підприємствами на сучасному етапі тісно пов'язані зі зміною стратегічних орієнтирів в їх діяльності. Основними економічними цілями підприємства в ринкових умовах є: підвищення ефективності виробництва, максимізація прибутку, завоювання нових ринків та задоволення потреб колективу. Разом з тим, зростає вплив фактора господарського ризику, з'являються переваги вільного ціноутворення, можливості самостійного вибору постачальників і споживачів. Одночасно з цим в країні знімається відповідальність за забезпечення підприємства сировиною і матеріалами, за збут продукції, за рівень заробітної плати.

Основними проблемами управління підприємствами на рівні держави є: мала кількість інвестицій для їх розвитку; не дуже сприятливі умови розвитку підприємств; проблеми з реєстрацією підприємств; бюрократичні процедури при отриманні дозволів та ліцензій; недосконалість системи видачі дозволів, ліцензій; тінізація економіки; велика кількість податків, платежів, зборів; інтенсивна конкуренція; дуже велика кількість органів контролю; інфляційні процеси; коливання вітчизняної валюти щодо долара чи євро; низька купівельна спроможність населення; вплив економічної кризи; політичні фактори та ін. [3, с. 238].

Сьогодні підприємства знаходяться в стані «вживання». Структура попиту і галузева структура постійно змінюються. Підприємства не можуть розраховувати на стабільне існування своїх постачальників і споживачів. Вони повинні шукати нових партнерів. Однак, як показує практика, директори більшості підприємств вважають, що варіантів заміни їх нинішніх постачальників не так вже й багато. Тому вони намагаються зберегти сталі зв'язки.

Тенденції розвитку світової економічної системи містять низку процесів, які пов'язані з процесом глобалізації: лібералізація, прагнення до уніфікації та стандартизації в різних галузях міжнародного соціально-економічного життя. Все ширше застосовуються єдині для усіх країн стандарти на технологію, екологію, діяльність фінансових організацій, бухгалтерську і статистичну звітність.

Розглянемо найважливіші тенденції розвитку підприємств у сучасних ринкових умовах [3, с. 238].

1. Розвиток інтегрованих операційних систем (гнучке виробництво, реінжиніринг, мінімум запасів, зменшення розмірів підприємства).

2. Розвиток організаційних структур (дивізіональні структури, мережеподібні структури, малі групи, внутрішні ринки, стратегічні центри прибутку).

3. Розвиток систем управління якістю (бездефектна робота, зростання відповідальності персоналу, партнерство з постачальниками, самоконтроль).

4. Розвиток систем стимулювання (участь у прибутках, розвиток нематеріального стимулювання).

5. Стабілізація складу працівників (перекваліфікація персоналу, самостійність працівників у виконанні рішень, оптимізація складу працівників).

6. Залучення працівників до управління (робочі групи та комітети, демократизація управління).

Спираючись на загальні тенденції у розвитку світової економіки при переході до постіндустріального інформаційного суспільства та переорієнтація ринку продавця у ринок споживача, як основні шляхи розвитку суб'єктів господарської діяльності визначають екстенсивний, інтенсивний та інноваційний.

Під екстенсивним розуміють розширення обсягів виробництва і збуту продукції, тобто те, що було визначено як зростання виробництва, але не розвиток.

Інтенсивний науково-технічний розвиток передбачає використання досягнень науки і техніки для вдосконалення конструкцій та технологій виробництва традиційних або модернізованих продуктів.

Інноваційний науково-технічний розвиток передбачає безперервне оновлення асортименту продукції і технології її виробництва, удосконалення системи управління виробництвом й збутом. Цей шлях передбачає всебічне охоплення діяльності підприємства процесом впровадження інновацій, тоді як попередній шлях обирає тільки інновацію факторів виробництва [4, с. 582].

Кожне підприємство функціонує в фінансовому середовищі, тому обов'язковими умовами є фінансова стабільність підприємства та стійкість, що забезпечується фінансовим менеджментом даного підприємства [5, с. 59–61].

Рівень стійкості підприємства визначається різноманітними елементами, які відображають комплексну характеристику підприємства, його економічну ефективність. Стійкий стан промислового підприємства характеризується ритмічним випуском високоякісної продукції і високим попитом на неї, рівномірним ходом виробництва у всіх підрозділах, якісним матеріально-технічним та кадровим забезпеченням, задовільним психологічним кліматом у колективі. Нестійкий стан підприємства – це порушення у виробничих процесах, неритмічний випуск продукції та незадовільний попит на

неї, несвоєчасне матеріально-технічне забезпечення, незадовільний психологічний клімат. Для визначення показників стійкості використовують аналіз господарсько-фінансової діяльності, який представляє систему спеціальних знань, пов'язаних з дослідженням тенденцій господарського розвитку, науковим обґрунтуванням планів, управлінських рішень, контролем їхнього виконання, оцінкою досягнутих результатів і розробкою заходів з ефективного використання господарських резервів [6, с. 169–173].

Підприємство функціонує у виробничому середовищі. Перший аспект виробничого середовища – прагнення виробляти якісну продукцію. Для того, щоб бути успішним необхідно випускати продукцію (роботи, послуги), що користуються попитом споживачів. Другий аспект – створення гідних умов для продуктивної праці персоналу, що забезпечує конкурентоспроможний рівень якості, визнаний споживачем, максимальну безпеку праці й здоров'я робітників.

І, звичайно, соціальне середовище, в якому працює підприємство. Це вимоги до дотримання трудового законодавства та реалізації соціальних гарантій, благодійності, підтримки суспільних рухів, суспільної активності і етики співпраці з партнерами й ведення чесної боротьби з конкурентами. Незалежно від виду підприємства чи його функціональної приналежності всі його стратегії спрямовані на посилення своїх позицій на ринку, що в кінцевому підсумку означає перевагу над конкурентами. Тому ключовим поняттям будь-якого підприємства як самостійного господарюючого суб'єкта є конкурентоспроможність. Це поняття різностороннє і поширюється на складову діяльність підприємства – продукт його характеристики – якість та технологію виробництва [7, с. 26–28].

Висновки

В умовах стрімких змін у світовій економіці, процесів глобалізації, прискорення впровадження досягнень науково-технічного прогресу в практичну діяльність підприємств, підсилення конкурентної боротьби на ринку підприємство повинно планувати та забезпечувати свій розвиток на визначену перспективу. При встановленні напряму розвитку, підприємства враховують зовнішні фактори впливу, внутрішні – потенціал підприємства, вірогідність виникнення ризикових ситуацій та їх оцінку. Для існування підприємства в сучасних ринкових умовах недостатньо мати тільки «землю, працю, капітал», потрібно гармонійно поєднувати фінансове, виробниче та соціальне середовище, тобто сприяти стійкості й стабільності розвитку, активно співпрацювати з партнерами, клієнтами, постачальниками і навіть конкурентами. Отже, вести активну боротьбу за «місце на ринку».

Список використаних джерел

1. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
2. Философская энциклопедия. – Т. 4: Наука–логики – Сигети / гл. ред. Ф.В. Константинова. – М.: Советская энциклопедия, 1967. – 592 с.
3. Туровець О.Г. Організація виробництва й керування підприємством. Підручник. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С. 238.

4. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2005. – 582 с.

5. Ситніченко В., Кисельова Г. Сучасні системи менеджменту – основа сталого розвитку підприємства // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2004. – №3. – С. 59–61.

6. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства // Економіка підприємств. – 2006. – №9. – С. 169–173.

7. Науменко П.І. Розвиток підприємства у ринковому конкурентному середовищі // Фондовый рынок. – 2006. – №40. – С. 26–28.

Т.П. БАСЮК,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
В.А. МАЛІНОВ,
Національний університет харчових технологій

Забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах нестабільного економічного середовища

У статті досліджуються основи формування фінансової стійкості підприємства в умовах нестабільного економічного середовища. Визначено, що стійкість є гарантованою платоспроможністю, рівновагою між власними та залученими засобами, незалежністю від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довірою кредиторів і інвесторів та рівнем залежності від них, наявністю такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, економічне середовище, підприємство.

Т.П. БАСЮК,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
В.А. МАЛИНОВ,
Национальный университет пищевых технологий

Обеспечение финансовой устойчивости предприятия в условиях нестабильной экономической среды

В статье исследуются основы формирования финансовой устойчивости предприятия в условиях нестабильной экономической среды. Определено, что устойчивость гарантирована платежеспособностью, равновесием между собственными и привлеченными средствами, независимостью от случайностей рыночной конъюнктуры и партнеров, доверием кредиторов и инвесторов и уровнем зависимости от них, наличием такой величины прибыли, который обеспечил бы самофинансирование предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, экономическая среда, предприятие.

T. BASYUK,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,
V. MALINOV,
National University of Food Technologies

Ensuring financial viability in an unstable economic environment

In the article guidelines for the development of enterprise financial stability in an unstable economic environment. Determined that stability is guaranteed solvency balance between own and involved means, independent of market conditions chances and partners, creditors and investors trust and reliance on them, the presence of such magnitude profits that would provide self-financing company.

Keywords: financial stability, economic environment, enterprise.

Постановка проблеми. Недостатня фінансова стійкість може привести до відсутності у підприємства коштів для розвитку виробництва, їх неплатоспроможності і, в кінцевому підсумку, до банкрутства, а «надмірна» стійкість буде гальмувати розвиток, збільшувати витрати підприємства надлишковими запасами і резервами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значну увагу питанням фінансової стійкості підприємства приділено у працях М.С. Абрютіної, А.В. Грачова, В.В. Бочарова, Г.В. Савицької, Н.В. Мірко та інших вчених. Разом із тим залишається необхідність проведення дослідження щодо пошуку та аналізу факторів, які формують фінансову стійкість підприємства в сучасних умовах.

Метою статті. Визначення фінансової стійкості підприємств, що відноситься до числа найбільш важливих економічних проблем в умовах переходу до ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. Умовою життєздатності підприємства й основою його розвитку в конкурентному ринку є стабільність (стійкість). На неї впливають різні причини – як внутрішні, так і зовнішні.

Внутрішня стійкість підприємства відображає такий стан його трудового потенціалу, матеріально-речової й вартісної (грошової) структур виробництва і таку його динаміку, при якій забезпечуються стабільно високі натурально-речові й фінансові результати функціонування підприємства. В основі досягнення внутрішньої стійкості підприємства лежить своєчасне і гнучке управління внутрішніми і зовнішніми факторами його діяльності.

Зовнішню щодо суб'єкта господарювання стійкість слід визначати на основі стабільності економічного середовища, в рамках якого здійснюються його операції. Вона досягається відповідним макроекономічним регулюванням ринкової економіки [1].

Можливе й виділення так званої спадкової стійкості, яка виражається наявністю певного запасу міцності, досягнутого підприємством за період його попередньої діяльності, і яка захищає від впливу несприятливих дестабілізуючих факторів.

Загальна стійкість підприємства може бути забезпечена лише за умови стабільної реалізації (звичайно, своєчасної оплати за поставлену продукцію, надані послуги, виконані роботи) й одержання виручки, достатньої за обсягом, щоб виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розрахуватися з поставачальниками, кредитором, працівниками тощо. Водночас для розвитку підприємства необхідно, щоб після здійснення всіх розрахунків і всіх зобов'язань у нього залишався такий розмір прибутку, який би дав змогу розвивати виробництво й виводити його на конкурентоспроможний рівень, здійснювати соціально-культурні програми для своїх працівників, забезпечувати посилення стимулів для їхньої високоефективної праці. Тобто загальна стійкість підприємства передбачає насамперед такий рух його грошових потоків, який забезпечує постійне перевищення доходів над витратами [2].

Саме така ситуація виражає зміст фінансової стійкості, яка є головним компонентом (умовою) загальної стійкості підприємства. Фінансова стійкість відображає такий стан його фінансових ресурсів і такий ступінь їхнього використання, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими засобами, здатне забезпечити безперервний процес виробництва й реалізації продукції, а також затрати на його розширення й оновлення.

Одним з істотних компонентів фінансової стійкості підприємства є наявність у нього фінансових ресурсів, достатніх для розвитку конкурентоспроможного виробництва. В свою чергу, самі фінансові ресурси можуть бути в необхідному обсязі сформовані тільки за умови ефективної роботи підприємства, яка може забезпечити отримання прибутку. За рахунок прибутку в ринковій економіці підприємство створює фінансову базу як для самофінансування поточної діяльності, так і для здійснення розширеного відтворення. Використовуючи прибуток, підприємство може не лише погасити свої зобов'язання перед бюджетом, банками та іншими підприємствами й організаціями, а й інвестувати засоби в нове будівництво, реконструкцію чи модернізацію наявного устаткування або заміни його прогресивнішим. При цьому для досягнення і підтримання фінансової стійкості важливий не тільки абсолютний обсяг прибутку, а й його рівень щодо вкладеного капіталу підприємства або затрат [3].

Найвища ознака фінансової стійкості підприємства – його здатність функціонувати і розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища, які істотно змінюються. Для цього підприємство має володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливість залучати позичкові засоби, тобто бути кредитоспроможним. Кредитоспроможним є підприємство, що має передумови для одержання кредитних ресурсів і здатне своєчасне повернути одержану позику з виплатою належних процентів за рахунок прибутку та інших фінансових ресурсів.

Кредитоспроможність підприємства тісно пов'язана з його фінансовою стійкістю. Однак чим визначається кредитоспроможність – це поточний фінансовий стан підприємства, а також прогнозовані перспективи його зміни і в який бік.

У ринкових умовах діяльність підприємства становить комплекс взаємопов'язаних господарських процесів, що за-

лежать від численних і різноманітних факторів. Якщо якийсь із них випадає з аналізу фінансової стійкості, то оцінка впливу інших, прийнятих у розрахунок факторів, а також висновки ризикують виявитися спотвореними і не спроможними забезпечити фінансову стійкість [4].

Недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для розвитку виробництва і взагалі діяльності господарюючого суб'єкта.

Надлишкова фінансова стійкість також негативно впливає на виробничо-торговельну діяльність, оскільки виступає гальмом її розвитку, збільшуючи затрати підприємства надлишковими запасами і резервами.

Існує необхідність розробки теоретичних підходів до визначення критеріїв фінансової стійкості й банкрутства підприємств. Уже давно стала актуальною і проблема законодавчого та нормативного оформлення зазначених ситуацій, встановлення відповідних показників чи критеріїв оцінки критичного стану фінансів підприємства чи його окремих характеристик, зокрема неплатоспроможності.

Одним з істотних компонентів фінансової стійкості підприємства є наявність у нього фінансових ресурсів, достатніх для розвитку конкурентоспроможного виробництва. В свою чергу, самі фінансові ресурси можуть бути в необхідному обсязі сформовані тільки за умови ефективної роботи підприємства, яка зможе забезпечити одержання прибутку. За рахунок прибутку в ринковій економіці підприємство створює фінансову базу як для самофінансування поточної діяльності, так і для здійснення розширеного відтворення. Використовуючи прибуток, підприємство може не лише погасити свої зобов'язання перед бюджетом, банками та іншими підприємствами й організаціями, а й інвестувати кошти в нове будівництво, реконструкцію чи модернізацію наявного устаткування або заміни його прогресивнішим. При цьому для досягнення і підтримання фінансової стійкості важливий не тільки абсолютний обсяг прибутку, а й його рівень щодо вкладеного капіталу підприємства або затрат, тобто рентабельність [5].

Величина і динаміка рентабельності з точки зору фінансової стійкості характеризує ступінь ділової активності підприємства та його фінансове благополуччя.

Очевидно, що коли у підприємства протягом певного періоду спостерігається тенденція до зниження рентабельності, то падає і його кредитоспроможність. Зміна фінансового стану підприємства в гірший бік у зв'язку зі зниженням рентабельності може зумовити й загрозові наслідки в результаті дефіциту грошових засобів – зменшення платоспроможності й ліквідності. Розглянемо насамперед внутрішні фактори. Очевидно, що успіх чи невдача підприємницької діяльності багато в чому залежать від вибору складу й структури продукції чи послуг, що створюються підприємством. При цьому важливо не лише правильно вирішити, що виготовляти, а й безпомилково визначити, як виробляти, тобто шляхом застосування яких технологій і яких моделей організації виробництва й управління. Від відповіді на ці запитання залежать фінансові результати і в кінцевому підсумку фінансова стійкість [6].

Інший істотний фактор фінансової стійкості підприємства, тісно пов'язаний з видами продукції чи послуг, що виробля-

ються, – це оптимальний склад і структура активів, а також ефективне управління ними. Стійкість підприємства та потенційна результативність бізнесу багато в чому залежать від якості поточних активів, від того, скільки задіяно обігових засобів і яких зокрема, яка величина запасів і активів у грошовій формі тощо. Коли підприємство зменшує запаси і ліквідні засоби, то воно може більше задіяти капіталу у виробничому процесі і, таким чином, збільшити прибуток. Однак разом із тим зростає ризик неплатоспроможності підприємства і навіть його зупинки внаслідок недостатності необхідних напівфабрикатів, сировини чи матеріалів.

Наступний значний внутрішній фактор фінансової стійкості – склад і структура фінансових ресурсів, правильний вибір тактики і стратегії управління ними. Чим більше у підприємства власних фінансових ресурсів, насамперед прибутку і фондів, що формуються на його рахунку, тим більша впевненість у збереженні ним фінансової стійкості. При цьому важливий не лише загальний обсяг прибутку, а й структура його розподілу і особливо та частина, яка спрямовується на розвиток виробництва [7].

Висновки

Фінансова стійкість – комплексне поняття, яке перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних процесів. Тому її слід визначити як такий стан фінансових ресурсів підприємства, результативності їхнього розміщення й використання, при якому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності – на основі зростання прибутку й активів при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності.

Порівнюючи економічну і фінансову стійкості можна зазначити, що фінансова стійкість формується внаслідок стабільного одержання підприємством прибутків, що створює можливість для вільного маневрування та ефективного використання грошових коштів і сприяє підвищенню ритмічності та надійності процесів матеріально-технічного постачання, виробництва і реалізації продукції, і є головною складовою економічної стійкості підприємства, яка охоплює не тільки фінансові, а й інші ресурси підприємства, їх розподіл і використання для забезпечення стабільного розвитку і функціонування.

Список використаних джерел

1. Абрютіна М.С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: [навчально-практичний посібник] / М.С. Абрютіна, А.В. Грачов. – М: Справа і Сервіс, 1998. – 256 с.
2. Бочаров В.В. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / В.В. Бочаров. – Пітер, 2009. – 240 с.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: [навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп.] / М.Я. Коробов. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 294 с.
4. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [монографія] / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
5. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия: [учеб. пособие] / Г.Н. Лиференко. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005. – 160 с.
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – М.: Нове знання, 2005. – 651 с.
7. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.

*І.В. КОВАЛЬЧУК,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Л.П. МУРЕНКО,
Національний університет харчових технологій*

Механізм розподілу та використання прибутку підприємства

У статті розглядається економічна роль прибутку. Визначено, що рівень і сума прибутку складаються під впливом безлічі факторів, що впливають на неї як негативно, так і позитивно. Наведено основні етапи його розподілу. Розглянуто можливі шляхи використання прибутку.

Ключові слова: прибуток, податок на прибуток, принципи, розподіл та використання прибутку.

*І.В. КОВАЛЬЧУК,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
Л.П. МУРЕНКО,
Национальный университет пищевых технологий*

Механизм распределения и использования прибыли предприятия

В статье определена экономическая роль прибыли. Определено, что уровень и сумма прибыли складываются под влиянием множества факторов, влияющих на нее как негативно, так и позитивно. Приводятся основные этапы ее распределения. Рассмотрены возможности использования прибыли.

Ключевые слова: прибыль, налог на прибыль, принципы, распределения и использования прибыли.

*I. KOVALCHUK,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,
L. MURENKO,
National University of Food Technologies*

The mechanism of distribution and use of company profits

In the article the economic role of profit is considered. It was determined that the level and amount of profit formed under the influence of many factors that affect it negatively and positively. The main stages of its distribution are presented. Considered potential ways to use profit.

Keywords: profit, profit tax, principles, profit distribution, use of profit.

Постановка проблеми. Економічний розвиток в Україні може бути лише за умови зростання підприємницької активності в усіх сферах економіки. Прибуток узагальнює всі результати господарської діяльності підприємства та визначає ефективність його роботи. Незважаючи на велику кількість наукових публікацій з теми дослідження, проблемні аспекти управління прибутком підприємства залишаються недостатньо розглянутими та потребують подальшого вивчення. Тому доцільно розглянути механізм його формування та використання.

Метою статті є визначення процесу розподілу та використання прибутку підприємства, що є джерелом формування його капіталу, задля забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значну увагу питанням формування та використання прибутку підприємств приділено у працях І.О. Бланка, І.М. Парасій–Вергуненка, Г.В. Савицької, С.В. Мочерного, О.І. Вужинської, М.І. Горбатюка, Ю.В. Гончарова, В.В. Іванієнка, В.М. Івахненка, А.П. Ковальова, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна та інших вчених. Разом із тим залишається необхідність проведення дослідження щодо пошуку та аналізу факторів, які формують прибуток підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий результат підприємства – прибуток, збиток або нульовий результат (коли доходи дорівнюють збиткам). Позитивне значення прибутку є основним джерелом фінансування діяльності підприємства. Адже саме від величини цього показника залежить рівень платоспроможності підприємства та можливості його економічного розвитку [3].

Визначення «прибуток» різні науковці розкривають по-різному, проте вкладають схожий зміст у його значення.

І.М. Парасій–Вергуненко визначає прибуток як фінансовий показник результативності діяльності банку, величина якого залежить від трьох основних компонентів: доходів, витрат і податків, сплачених до бюджету [7].

На погляд Г.В. Савицької, прибуток – це частина чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після надання послуг як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності [9].

Узагальнюючи, слід зазначити, що прибуток – це економічний підсумок фінансово–господарської діяльності підприємств, який виражається у вартісній (грошовій) формі.

Прибуток підприємства є об'єктом розподілу. Під його розподілом розуміють спрямування прибутку в бюджет і використання на підприємстві та за його межами. Законодавчо розподіл прибутку регулюється в тій його частині, яка надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Визначення напрямів витрачання прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, структури статей його використання знаходиться в компетенції підприємства.

Принципи розподілу прибутку можна сформулювати так:

- прибуток, отриманий підприємством у результаті здійснення виробничо–господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як господарючим суб'єктом;

- прибуток для держави надходить у відповідні бюджети у вигляді податків, обов'язкових платежів, ставки яких не можуть бути довільно змінені. Склад і ставки податків, порядок

їх нарахування і внесення до бюджетів встановлюються законодавчо;

- величина прибутку підприємства, що залишилася в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості у зростанні обсягів виробництва та поліпшенні результатів виробничо–господарської і фінансової діяльності;

- прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, насамперед направляється на заощадження, забезпечення його подальшого розвитку, і тільки в іншій частині – на потреби споживання [1].

При аналізі та оцінці прибутковості необхідно враховувати те, що на неї впливають різні фактори, як зовнішні, так і внутрішні. До зовнішніх можна віднести систему оподаткування, державне регулювання цін, нормативні документи галузі, в якій працює підприємство, умови та ставки кредитування. До внутрішніх входять цінова політика, обсяг діяльності (кількість та номенклатура продукції, ціни), обсяг та характеристика витрат обігу, чисельність працівників, фонд оплати праці, а також показники ефективності роботи обладнання та працівників тощо [5].

Прибуток на підприємстві може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По–перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По–друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

У розподілі прибутку можна виділити два етапи.

Перший етап – це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне з принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного вирішення якого залежить розвиток економіки в цілому.

Другий етап – це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування відповідних витрат [8].

Для підвищення ефективності виробництва дуже важливо, щоб при розподілі прибутку було досягнуто оптимальності в задоволенні інтересів держави, підприємства і працівників. Держава зацікавлена одержати якомога більше прибутку до бюджету. Керівництво підприємства прагне спрямувати більшу суму прибутку на розширене відтворення. Акціонери і працівники зацікавлені у збільшенні їхньої частки у використанні прибутку.

Проте, на нашу думку, якщо держава встановлює дуже високі податки, це не є ефективним способом розвитку виробництва, тому що в результаті скорочується обсяг випуску і реалізації продукції, і це навпаки зменшує надходження коштів до бюджету.

Те саме може статися, якщо всю суму прибутку використати на виплату дивідендів акціонерам підприємства. У цьому разі в перспективі зменшиться виробництво продукції, оскільки не оновлюватимуться основні виробничі фонди, скоротиться

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

власний виробничий капітал, що в кінцевому підсумку може стати причиною банкрутства підприємства [9].

Також якщо зменшується частка дивідендних виплат у використанні прибутку, то це, у свою чергу, призведе до зниження інвестиційної привабливості підприємства. Тому на кожному підприємстві має бути знайдено оптимальний варіант розподілу прибутку. Велику роль у цьому має відіграти аналіз господарської діяльності.

На підприємстві можливо використовувати прибуток на поповнення статутного капіталу, утворення та поповнення резервного капіталу, а також спрямовувати його на виплату дивідендів та інші цілі. Відрахування на формування фондів підприємство здійснює лише в тому разі, якщо їх створення передбачене установчими документами. Частина прибутку може залишатися нерозподіленою.

Прибуток, спрямований на поповнення статутного капіталу, може використовуватися для збільшення майна підприємства за рахунок фінансування об'єктів виробничого та невиробничого призначення, що вводяться в експлуатацію, придбання техніки, обладнання та інших основних засобів, фінансування приросту оборотних активів тощо. За рахунок резервного капіталу покриваються невідшкодовані збитки від стихійного лиха, нестача власних оборотних активів, погашається безнадійна дебіторська заборгованість, виплачуються дивіденди за привілейованими акціями у разі відсутності прибутку тощо.

При спрямуванні прибутку на розвиток виробництва за його рахунок фінансуються витрати на технічне переозброєння виробництва, освоєння нових технологій, здійснення природоохоронних заходів, нове будівництво виробничих потужностей, вдосконалення технологій і організації виробництва, поповнення власних оборотних активів, робляться внески на створення статутних капіталів інших підприємств і утримання союзів, концернів, асоціацій, до складу яких входить підприємство, погашаються довгострокові кредити, взяті на виробничий розвиток, і відсотки за ними тощо.

При спрямуванні прибутку на соціальний розвиток фінансуються витрати на будівництво житла і об'єктів культурно-побутового обслуговування, утримання будівель і споруд, призначених для культурно-освітньої і фізкультурно-оздоровчої роботи серед працівників підприємства, тощо.

За рахунок коштів, відраховуваних від прибутку на матеріальне заохочення, виплачується винагорода працівникам за підсумками роботи за рік, одноразове заохочення працівників за якісне і своєчасне виконання особливо важливих виробничих завдань (робіт), видається матеріальна допомога робітникам і службовцям, оплачуються додаткові відпустки, виплачується допомога працівникам, що виходять на пенсію, і надбавки до пенсій пенсіонерам, що працюють, дивіденди за акціями і вкладками членів трудового колективу в майно підприємства, оплачується зменшення тривалості робочого дня для окремих категорій працівників тощо.

За рахунок прибутку, який спрямовується на інші цілі, покриваються суми штрафів і пені, які сплачуються підприємствами за порушення нормативних актів про охорону праці, навколишнього середовища, податкового законодавства за платежами до бюджету, позабюджетних і державних цільових фондів, проценти за прострочені кредити тощо.

В акціонерних товариствах розподіл чистого прибутку може мати певні особливості. Зокрема, частина прибутку може спрямовуватись у фонд дивідендів для розподілу між засновниками, акціонерами [2].

Господарським кодексом України встановлено, що кожен суб'єкт господарювання має право самостійно розпоряджатися прибутком у відповідності до законодавства, укладеними договорами і статутом підприємства. Єдине, чим держава регламентує дії підприємства, – це податки з супутніми їм пільгами і санкціями.

З 1 січня 2016 року запрацювали зміни з податку на прибуток, внесені законом України від 24.12.2015 №909–VIII. Серед основних нововведень, зокрема, такі: перш за все зберігається ставка податку на прибуток на рівні 18%, квартальний звітний період складається наростаючим підсумком, скасовуються щомісячні авансові внески із 2016 року, зберігаються авансові внески при виплаті дивідендів [6]. На нашу думку, оприлюднені нововведення в Податковому кодексі особливих змін не принесли.

Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після оплати всіх податків, використовується згідно зі статутом підприємства та зі згоди трудового колективу. Відповідно до головних напрямів використання цей прибуток може бути використаний:

- на розподілений прибуток, що спрямовується за межі підприємства на виплату матеріального заохочення та дивідендів, на благодійний фонд;

- на нерозподілений прибуток, що залишається на виробничий та соціальний розвиток підприємства та на страховий фонд [4].

Основною метою планування прибутку є оптимізація пропорції між розподіленим та нерозподіленим прибутком. Доля кожної частини на підприємстві вирішується колегіально, тобто враховуються всі позитивні та негативні сторони діяльності підприємства і створюється певний оптимальний варіант.

Основні напрями використання прибутку залежать від його потреб. А потреби в свою чергу базуються на ефективності діяльності.

Напрями використання прибутку:

1. Фінансування розвитку матеріально-технічної бази підприємства (виробничий фонд), авансування основного капіталу. Потреба визначається на основі реального стану основних фондів підприємства, їх ліквідність та пригідність до експлуатації.

2. Фінансування приросту власних обігових коштів, авансування оборотного капіталу. Потреба визначається виходячи із власних обігових коштів та коштів, які необхідні для росту товарообігу.

3. Фінансовий резерв або фонд ризику (фонд регулювання цін). Потреба в формуванні резервного фонду передбачається статутом підприємства згідно чинного законодавства України.

4. Кошти, спрямовані на погашення кредитів банку. Підприємство не може обійтися без кредитів, як короткострокових, так і довгострокових. Кошти, які спрямовуються на виплату відсотків за користування кредитом та погашення самого кредиту, мають здійснюватися у точно визначені терміни.

5. Кошти на соціальний розвиток та заохочення трудового колективу визначаються рішенням загальних зборів. Такі

фінансування дають змогу покращити умови праці та відпочинку працівників трудового колективу, заохотити та спонукати їх до ефективної та високопродуктивної роботи.

Висновки

У процесі розподілу прибутку існують два етапи, перший полягає в тому, що прибуток розподіляється між державою та підприємством, другий етап – створення цільових фондів для фінансування витрат та забезпечення розвитку підприємства. У результаті дослідження встановлено, що основними суб'єктами розподілу прибутку є держава, підприємство, працівники. Держава отримує податки, керівництво підприємства прагне спрямувати більшу суму прибутку на розширене відтворення, а акціонери і працівники зацікавлені у збільшенні їхньої частки у використанні прибутку. На підприємстві можливо використовувати прибуток на поповнення статутного капіталу, утворення та поповнення резервного капіталу, а також спрямовувати його на виплату дивідендів.

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посібник [для самост. вивч. дисципліни]. / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. – 3-тє вид., виправл. і доп. – К.: Знання-Прес, 2009. – 299 с.

2. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навчальний посібник / М.М. Бердар. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: Паливода А.В., 2012. – 464 с.

3. Горобець М.О., Мельянюкова Л.В. Економічна сутність категорії «фінансові результати» // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». ЛНТУ. Вип. 10 (37). – С. 165–169.

4. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 603 с.

5. Нагайчук В.В. Якість прибутку як визначальний критерій розвитку підприємства: монографія / В.В. Нагайчук. – Київ: Центр ДЗК, 2014. – 168 с.

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

7. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: І.М. Парасій-Вергуненко. Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2006. – 347 с.

8. Поддєрьогін А.М., М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

9. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.

10. Тігова Т.М. Аналіз фінансової звітності [Навч. посіб.] / Т.М. Тігова, Л.С. Селіверстова, Т.Б. Процюк. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 268 с.

Г.І. РЯБУХА,

аспірант, Чернігівський національний технологічний університет

Фактори ефективності діяльності підприємств галузі тваринництва у ринковому середовищі

У статті пропонується поділ факторів ефективності діяльності підприємств галузі тваринництва на внутрішні та ринкові. Аналізуються показники ефективності діяльності та ринкові фінансові мультиплікатори флагманів галузі тваринництва України. Пропонується урахування внутрішніх факторів для раціонального використання підприємством наявних та залучених ресурсів, а ринкових факторів – для формування вартості підприємства на фондовому ринку та посилення його конкурентної позиції.

Ключові слова: ефективність діяльності, галузь тваринництва, фінансові мультиплікатори.

Г.І. РЯБУХА,

аспірант, Черниговский национальный технологический университет

Факторы эффективности деятельности предприятий отрасли животноводства в рыночной среде

В статье предлагается разделение факторов эффективности деятельности предприятий отрасли животноводства на внутренние и рыночные. Анализируются показатели эффективности деятельности и рыночные финансовые мультипликаторы флагманов отрасли животноводства Украины. Предлагается учитывать внутренние факторы для рационального использования предприятием имеющихся и привлеченных ресурсов, а рыночные факторы – для формирования стоимости предприятия на фондовом рынке и усиления его конкурентной позиции.

Ключевые слова: эффективность деятельности, отрасль животноводства, финансовые мультипликаторы.

G. RYABUKHA,

postgraduate Chernihiv National Technological University

Operational efficiency factors of the livestock industry in the market environment

The article proposes to split operational efficiency factors of the livestock industry enterprises on both internal and market-based. Operational efficiency indicators and financial market multiples of the flagships of Ukrainian livestock industry are analyzed. We propose to use internal factors for more rational use of existing funds and borrowed resources and market-based factors for both formation of enterprise value on the stock market and strengthening its competitive position.

Keywords: operational efficiency, livestock industry, financial multiples.

Постановка проблеми. Сільське господарство є важливою галуззю національної економіки країни. Ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств впливає на стан розвитку АПК, рівень життя населення та експортний потенціал країни. Підписання угоди про асоціацію з ЄС розширило доступ на зовнішні ринки, проте квотування і вимоги щодо технічних стандартів гальмують суттєве нарощування експортного потенціалу підприємств, що обумовлює виявлення додаткових факторів його діяльності.

Окремої уваги вимагає галузь тваринництва, яка визначається пріоритетною в економіці багатьох країн світу, Україна не є винятком. У забезпеченні продовольчої безпеки країни галузь тваринництва відіграє важливу роль. При визначенні рівня життя населення саме показники виробництва і споживання тваринницької продукції є основними. Ця галузь забезпечує населення країни продуктами харчування, а переробну промисловість – сировиною. Сучасний рівень розвитку тваринництва не відповідає її потенційним можливостям, саме тому питання ефективності діяльності підприємств цієї галузі потребує додаткового вивчення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед вітчизняних вчених, які зробили вагомий внесок у вивченні питання ефективності сільського господарства, можна виділити В.Г. Андрійчука, В.С. Дієсперова, І.В. Кушніра, В.Я. Мель-Веселяка, С.В. Мочерного, П.Т. Саблука та ін.

При цьому питання впливу різних факторів на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств та виокремлення факторів, притаманних самому підприємству та тих, які залежать від ринкового середовища, вимагають подальшого дослідження. Це б дало змогу сформуванню такої фінансової політики підприємств галузі, яка б мінімізувала вартість залучених коштів та підвищувала ефективність використання власних ресурсів.

Метою статті є дослідження внутрішніх факторів впливу на ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств і відповідно ринкових, включаючи його фінансові мультиплікатори; та розробка пропозицій щодо трансформації фінансової політики, спрямованої на максимізацію ефективності його діяльності у ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу. Питання ефективності діяльності підприємств у ринковому середовищі займає центральне місце у вітчизняній науковій літературі. Саме тому сформува-лася велика кількість дефініцій цього терміну. За визначенням

В.Г. Андрійчука, термін «ефективність» походить від латинського *efficientia* і означає результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між одержаним результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили [1, с. 9].

С.В. Мочерний сформулював визначення ефективності, як здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат. [7, с. 214]. Можна зробити висновок, що всі тлумачення терміну «ефективність» мають різні формулювання, але одне розуміння, що ефективність – це співвідношення між результатом і витратами, які його спричинили.

На ефективність діяльності підприємств галузі тваринництва впливають різні фактори, умовно їх можна розділити на дві групи: внутрішні (рентабельність виробництва, продуктивність праці, завантаження виробничих потужностей, дивідендна політика) та ринкові (ринкова капіталізація (Mcap), відношення вартості компанії до прибутку до вирахування відсотків, податків, зносу і амортизації (EV/EBITDA), відношення поточної ціни акції до прибутку (P/E), вартість підприємства з урахуванням боргу по відношенню до обсягу виробництва в тоннах готової продукції (EV/ Output).

Внутрішні фактори визначають здатність підприємств впливати на ефективність діяльності за рахунок раціонального використання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів.

На відміну ринкові фактори діяльності підприємств галузі тваринництва є індикатором використання фінансових ресурсів та статусу серед інших учасників ринку. Для аналізу ринкових факторів ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств візьмемо показники фінансової звітності двох лідерів аграрного ринку України: «Миронівський хлібопродукт» (50% промислового виробництва м'яса курчат-бройлерів) [5], та «Авангард Ко» (49% промислового виробництва яєць) [3].

1. Внутрішні фактори

1.1. Рентабельність походить від нім. *rentable* і в перекладі означає рентабельний, дохідний, прибутковий [1, с. 47]. Даний показник використовується для аналізу результативності та прибутковості діяльності підприємств. На рис. 1 зображена рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції у 2004–2014 роках.

За проаналізований період рентабельність досягла максимального значення в 2011 році з показником 27%, а мі-

Таблиця 1. Внутрішні та ринкові фактори ефективності діяльності підприємств галузі тваринництва

1. Внутрішні фактори	2. Ринкові фактори
1.1. Рентабельність виробництва показує співвідношення одержаних результатів з витратами в процесі виробництва і реалізації продукції	2.1. Mcap – ринкова капіталізація показує, як учасники ринку оцінюють здатність підприємства генерувати грошові потоки.
1.2. Продуктивність праці показує обсяг виробленої продукції заданої якості на одного зайнятого за одиницю часу	2.2. EV/EBITDA показує потенційну вартість підприємства та його боргу
1.3. Завантаження виробничих потужностей характеризує здатність підприємства ефективно використовувати наявні площі та устаткування, використовувати передові технології та оптимальний режим роботи	2.3. P/E показує, як учасники ринку оцінюють вартість підприємства, порівняно з аналогами
1.4. Дивідендна політика – складова частина загальної політики управління прибутком, яка полягає в оптимізації пропорції між споживчою та капіталізованою її частинами з метою максимізації ринкової вартості підприємства [6, с. 287]	2.4. EV/Output показує вартість підприємства з урахуванням боргу по відношенню до обсягу виробництва в тоннах готової продукції

Джерело: складено автором.

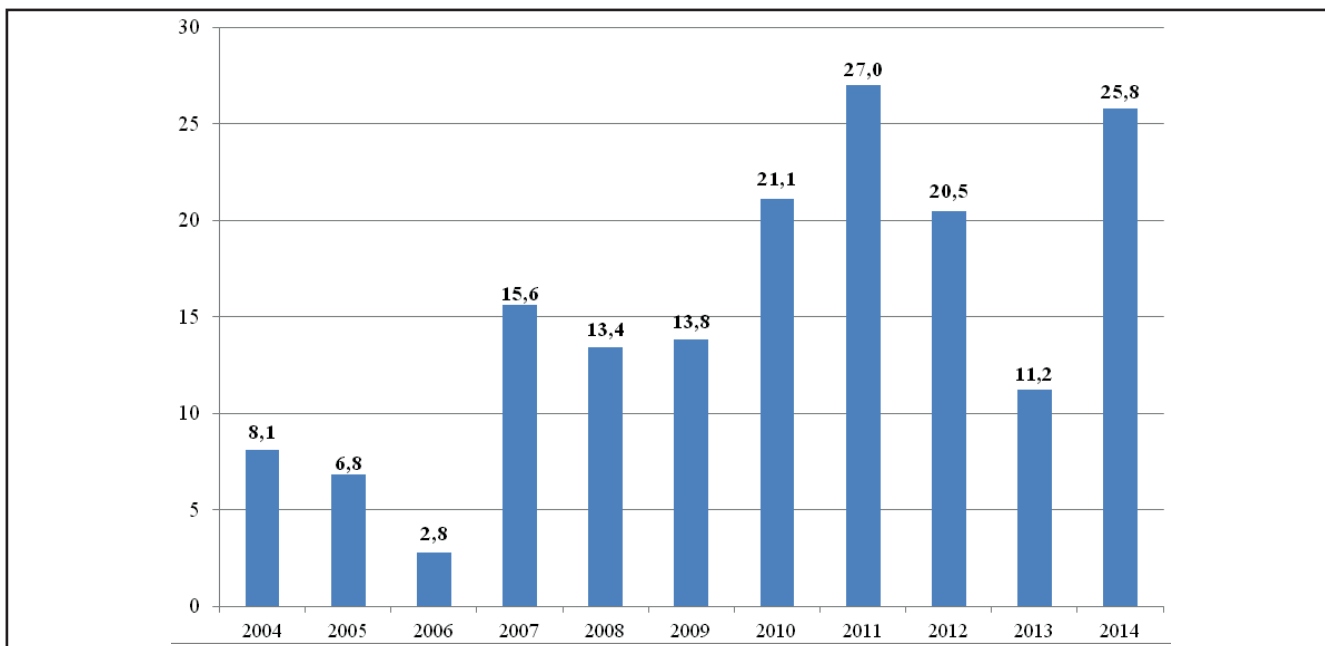


Рисунок 1. Рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції у 2004–2014 роках, % [4]

німальне значення 2,8% зафіксовано в 2006 році. Підвищення рівня рентабельності свідчить про раціональне використання ресурсів, ефективну реалізацію продукції та отримання запланованого прибутку.

1.2. Продуктивність праці можна визначити як здатність працівників виконати певний обсяг робіт або виробити певну кількість продукції заданої якості за одиницю часу.

У період 2004–2014 років простежується тенденція до зростання продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах. Вдосконалення технологій, автоматизація виробництва, підвищення рівня кваліфікації робітників стали результатом позитивних змін.

1.3. На завантаження виробничих потужностей сільськогосподарських підприємств впливає сезонність, використання нових або застарілих технологій виробництва продукції, поєднання виробництва із процесом реалізації готової продукції.

1.4. Дивідендна політика – складова частина загальної політики управління прибутком, яка полягає в оптимізації пропорції між споживчою та капіталізованою її частинами з метою максимізації ринкової вартості підприємства [6, с. 287].

«МХП» та «Авангард Ко» в офіційних документах визначають виплату дивідендів в розмірі 15–40% від чистого прибутку, визначеного на основі річної консолідованої фінансової звітності відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Згідно з фінансовою звітністю «МХП» за 2013–2015 роки розмір дивідендів змінювався від \$1,13 до \$0,474 за 1 акцію, а загальна сума дивідендів зменшилася з \$120 млн. до \$50 тис.

На відміну від «МХП» «Авангард Ко» на практиці не підтверджує свою політику щодо виконання зобов'язань перед інвесторами і кредиторами. В кінці кожного поточного року менеджмент компанії повідомляє, що виплата дивідендів переноситься на невизначений термін.

2.1. Мсар (market capitalization) ринкова капіталізація – процес формування капіталу шляхом капіталізації власних доходів сільськогосподарських товаровиробників, емісії цінних паперів, залучення банківських та комерційних кредитів, вливання капіталу з інших сфер національної економіки та руху капіталу всередині галузі від менш ефективних власників до ефективніших [2].

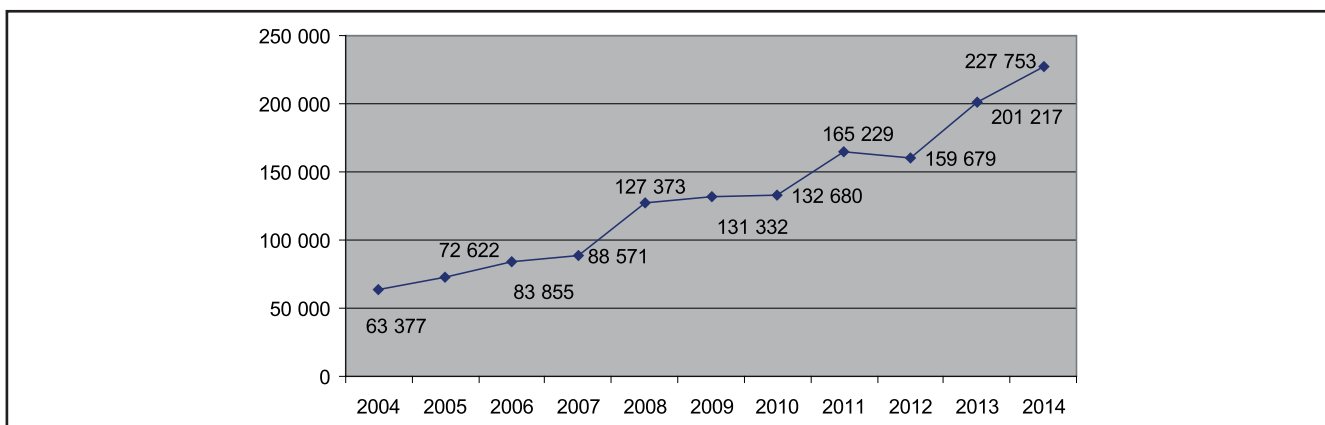


Рисунок 2. Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах на одного зайнятого в 2004–2014 роках, у постійних цінах 2010 року, грн. [4]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Розмір та загальна сума дивідендів «МХП» у 2013–2014 роках [5]

Звітний рік	Розмір дивідендів за 1 акцію, \$	Загальна сума дивідендів, \$ млн.
2013	1,130	120
2014	0,757	80
2015	0,474	0,05

Джерело: офіційна фінансова звітність компанії [5].

Таблиця 4. Ринкова капіталізація, \$ млн.

Компанія	Роки		
	2013	2014	2015
«МХП»	1679	1876	978
«Авангард Ко»	728	722	128

Джерело: розраховано за даними smida.gov.ua

Таблиця 5. Відношення вартості компанії до прибутку до вирахування відсотків, податків, зносу і амортизації

Компанія	Роки		
	2013	2014	2015
«МХП»	7,4	5,6	4,4
«Авангард Ко»	2,8	2,5	–

Джерело: розраховано за даними smida.gov.ua

Таблиця 6. Відношення поточної ціни акції до прибутку

Компанія	Роки		
	2012	2013	2014
«МХП»	5,5	9,3	7,0
«Авангард Ко»	2,9	2,8	2,4
Середній P/E по галузі	5,1	7,3	7,0

Джерело: розраховано за даними smida.gov.ua

Ринкова капіталізація «МХП» у 2013 році становила \$1679 млн. проти \$978 млн. у 2015 році, або зменшилася в 1,7 раза, аналогічний показник «Авангард Ко» змінився з \$728 млн. в 2013 році на \$128 млн. в 2015 році, зменшившись у 5,7 раза. Отже, можна зробити висновок, що компанія «МХП» більш конкурентоспроможне сільськогосподарське підприємство, що визначається більшою фінансовою стабільністю та інвестиційною привабливістю.

2.2. EV/EBITDA (Enterprise value/ Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – відношення вартості компанії до прибутку до вирахування відсотків, податків, зносу і амортизації.

Компанія «МХП» має більш високий показник відношення вартості компанії до прибутку до вирахування відсотків, податків, зносу і амортизації протягом 2013–2015 років. Дана тенденція може бути результатом вищої вартості компанії або зменшення очікуваного прибутку.

2.3. P/E (price/earnings) – відношення поточної ціни акції до прибутку. Для оцінки мультиплікатора P/E окремої компанії є доцільним порівняння з аналогічним середнім показником по галузі.

Компанія «МХП» протягом 2012–2014 років мала більш високий показник відношення поточної ціни акції до прибутку, ніж середній показник по галузі. Слід врахувати, що відношення P/E складається із відношення поточної ціни акції та з прибутку

за попередній період (квартал, рік). Відхилення мультиплікатора P/E від середнього значення по галузі може свідчити, з одного боку, про поліпшення показників прибутковості і привабливості акцій для інвесторів, а з іншого боку, у разі більш низького його значення, про зменшення прибутку і відповідно продаж акцій підприємства інституційними інвесторами.

2.4. EV/Output – вартість підприємства з урахуванням боргу по відношенню до обсягу виробництва в тоннах готової продукції.

Відсутність даних в табл. 7 можна пояснити неподанням звітності з обсягу виробництва готової продукції за період, що аналізується.

Досягнення максимальної ефективності діяльності – головна мета всіх компаній, як галузі тваринництва, так і інших галузей економіки.

Поділ факторів ефективності діяльності підприємств на внутрішні та ринкові, робить очевидним той факт, що більш значимий вплив на ефективність мають внутрішні фактори (рентабельність, продуктивність праці, завантаження виробничих потужностей, дивідендна політика). Саме ці фактори відображають здатність підприємства мінімізувати витрати та здійснювати більш ефективне використання наявних та залучених ресурсів. У той же час зовнішні фактори, зокрема світові ціни, експортні квоти чи ступінь конкуренції мають вплив на перспективи нарощування експортних потужнос-

Таблиця 7. Вартість підприємства з урахуванням боргу по відношенню до обсягу виробництва в тоннах готової продукції

Компанія	Роки		
	2013	2014	2015
«МХП»	9487	–	–
«Авангард Ко»	158	51	62

Джерело: розраховано за даними smida.gov.ua

тей і сприяють формуванню ринкових очікувань з приводу того чи іншого аграрного підприємства з боку потенційних інвесторів. Тому досягнення збалансованого впливу на ринкове положення підприємства у конкурентному середовищі і одночасно на його вартість на фондовому ринку є необхідною передумовою його ефективної діяльності.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку; монографія / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.

3. «Авангард Ко»: офіційний сайт. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://avangard.co.ua>
4. Державна служба статистики України: офіційний сайт. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. «Миронівський хлібопродукт»: офіційний сайт. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mhp.com.ua>
6. Мойсеєнко І.П. Інвестування: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 490 с.
7. Мочерний С.В. Основи економічних знань, К: Академія, 2000. – 303 с.
8. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України: офіційний сайт. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>

М.В. ГРИГОРЦІВ,

к.е.н., Національний університет харчових технологій,
А.О. ФОМЕНКО,

студентка ННІ ЕІП 4–6, Національний університет харчових технологій

Напрями підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві

У статті розглянуто можливі напрями підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, узагальнено визначення матеріальних ресурсів, проведено порівняння та аналіз напрямів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

Ключові слова: підвищення ефективності, матеріальні ресурси, операційний цикл, виробництво, підприємство.

М.В. ГРИГОРЦІВ,

к.э.н., Национальный университет пищевых технологий,
А.А. ФОМЕНКО,

студентка ННІ ЗІП 4–6, Национальный университет пищевых технологий

Направления повышения эффективности использования материальных ресурсов на предприятии

В статье рассмотрены возможные направления повышения эффективности использования материальных ресурсов, обобщено определение материальных ресурсов, проведены сравнение и анализ направлений повышения эффективности использования материальных ресурсов на предприятии.

Ключевые слова: повышение эффективности, материальные ресурсы, операционный цикл, производство, предприятие.

М. HRYHORTSIV,

candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,
A. FOMENKO,

student, NNI EIT 4–6, National University of Food Technologies

Directions of increase of efficiency of use of material resources in the enterprise.

The article discussed the possible directions increase the efficiency of use material resources, generalized definition of material resources, the comparison and analysis directions increase the efficiency of use of material resources in the enterprise.

Keywords: efficiency, material resources, the operating cycle of production, Enterprise.

Постановка проблеми. На сьогодні економічна ситуація в країні напружена. Підприємствам щоденно все складніше зберегти свої позиції на ринку через зміни в законодавстві, підвищення цін та податків, погіршення відносин з деякими країнами. Зважаючи на це і на становлення в Україні конкурентних ринкових відносин, у кожного підприємства виникає потреба в підвищенні ефективності використання ресурсів та збільшення прибутку. Зниження собівартості продукції – мета кожного підприємства, найбільшу частку в структурі якої займають матеріальні ресурси, у зв'язку з чим постає необхідність їх аналізу та пошуку резервів скорочення. Тому тема розглянута в статті не втрачає своєї актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє зробити висновок, що підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві є запорукою його розвитку та успішного функціонування. Вивченням цього питання займалися такі провідні вчені, як Ф.Г. Чумаченко, В.О. Мец, Н.П. Хохлов, Г.О. Читай, М.М. Бердар [1], Б.Є. Грабовецький [2], П.Я. Попович [3], Г.В. Савицька [4] та інші.

Метою статті є аналіз методів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Для повноцінного функціонування підприємство має бути забезпечене

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

матеріальними ресурсами. Згідно з П(С)БО №9 п. 6 під матеріальними ресурсами слід вважати всі предмети праці, матеріали, що призначені для виробництва продукції, а саме сировина, допоміжні матеріали, паливо, енергія. Матеріальні ресурси переносять свою вартість повністю на виготовлену продукцію і повертають її за один виробничий цикл. Ефективне використання матеріальних ресурсів забезпечує ритмічність роботи підприємства.

У ході аналізу забезпеченості і використання матеріальних ресурсів слід розглядати:

- відповідність плану постачання вимогам виробництва;
- організаційні форми і види постачання;
- виконання плану поставок матеріальних ресурсів (джерела, терміни, види тощо);
- забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами;
- вплив забезпеченості ресурсами на виконання виробничої програми;
- вплив факторів на матеріалоемність продукції;
- ефективність використання матеріальних ресурсів;
- використання відходів виробництва;
- стан і динаміка виробничих запасів;
- резерви зниження матеріалоемності продукції за рахунок покращення використання матеріалів;
- прямі зв'язки підприємства з постачальниками і питому вагу матеріальних ресурсів, які надходять по прямих поставках, до загального обсягу їх надходження [2, с. 123].

Для визначення забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами визначають загальну потребу підприємства в конкретних матеріальних ресурсах:

$$P_3 = P_6 + P_e + P_p + P_{36} - Z_0,$$

- де P_3 – загальна потреба в матеріальних ресурсах;
- P_6 – потреба на виробництво продукції;
- P_e – потреба на експериментально-дослідні роботи;
- P_p – потреба на ремонт;
- P_{36} – потреба на утворення нормативних залишків на кінець аналізованого періоду;
- Z_0 – запас на початок аналізованого періоду [3, с. 215].

Для удосконалення забезпечення підприємства матеріальними ресурсами необхідно орієнтуватись на довгострокові договори з постачальниками та встановлення з ними прямих зв'язків, уникаючи посередників. Це дозволить не оплачувати націнки посередників та скористатися вигідними умовами, якщо вони передбачені, для постійних клієнтів.

Вибір постачальника має здійснюватись на основі ретельного аналізу його діяльності, якості сировини та умов постачання. Аналіз проводять за такими критеріями: своєчасність поставок, якість продукції, що постачається, ціна, надійність.

Для характеристики ефективності використання матеріальних ресурсів застосовують систему узагальнюючих та індивідуальних показників [4, с. 253].

Виходячи з опису системи показників, що використовуються для характеристики ефективності використання ма-

Система показників, що характеризують ефективність використання матеріальних ресурсів за Г.В. Савицькою

Назва	Характеристика
Узагальнюючі показники	
Прибуток на гривню матеріальних витрат	Найбільш узагальнюючий показник ефективності використання матеріальних ресурсів. Його визначають діленням суми одержаного прибутку від основної діяльності на суму матеріальних витрат
Матеріаловіддача	Цей показник характеризує, скільки вироблено продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, енергії і т. ін.). Визначають діленням вартості виробленої продукції на суму матеріальних витрат
Матеріаломісткість продукції	Показує, скільки матеріальних витрат необхідно або припадає фактично на виробництво одиниці продукції. Визначається відношенням суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції
Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат	Характеризує у відносному вираженні динаміку матеріаловіддачі і, разом з тим, розкриває фактори її зростання. Визначається відношенням індексу валової продукції до індексу матеріальних витрат
Частка матеріальних витрат у собівартості продукції	Динаміка цього показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції. Обчислюють відношенням суми матеріальних витрат до повної собівартості виробленої продукції
Коефіцієнт матеріальних витрат	Показує, наскільки економно використовують матеріали в процесі виробництва, чи немає перевитрат порівняно з установленими нормами. Якщо коефіцієнт більше 1, це свідчить про перевитрату матеріальних ресурсів на виробництво продукції, і, навпаки, якщо менше 1, то матеріальні ресурси використовували економніше. Розраховують як відношення фактичної суми матеріальних витрат до планової, перерахованої на фактичний обсяг випущеної продукції
Індивідуальні (часткові) показники	
Індивідуальний показник	Застосовують для характеристики ефективності використання окремих видів матеріальних ресурсів (місткість сировини, металомісткість, місткість палива, енергомісткість тощо)
Питома матеріаломісткість	Визначають для характеристики рівня матеріаломісткості окремих виробів. Її можна обчислити як у вартісному вираженні (відношення вартості всіх спожитих матеріалів на одиницю продукції до її оптової ціни), так і в натуральному або умовно-натуральному вираженні (відношення кількості або маси витрачених матеріальних ресурсів на виробництво і-то виду продукції до кількості випущеної продукції цього виду)

Складено авторами на основі джерела [4, с. 253].

теріальних ресурсів за Г.В. Савицькою [4], подамо її у вигляді таблиці.

На матеріаломісткість продукції впливають зовнішні і внутрішні чинники, що залежать і не залежать від діяльності підприємства [3, с. 216].

Внутрішні чинники розглядають з двох позицій: ті, що характеризують рівень прогресивності застосовуваних конструкторських рішень (вдосконалення технології виробництва, вироблення товарів з легких і дешевих матеріалів), і ті, що відображають прогресивність технологічного використання матеріалів, купованих виробів та відходів.

До зовнішніх чинників належать: зміна ринкових цін на сировину, матеріали, паливо, енергію і на готову продукцію; невиконання постачальниками зобов'язань щодо термінів, розмірів і номенклатури поставок, а також якості сировини, яку поставляють і витрачають [3, с. 216].

В економічному аналізі можуть бути використані показники параметральної, конструктивної, відносної питомої матеріаломісткості. Параметральна питома матеріаломісткість визначається як відношення матеріальних витрат на одиницю технічного параметра (потужності, продуктивності) і вимірюється у вартісному і натуральному вираженні (1 кВт/год тощо). Конструктивна питома матеріаломісткість являє собою відношення чистої маси виробів до одиниці технічного параметра. Вона визначається в натуральному вираженні. Відносна питома матеріаломісткість розраховується як відношення конструктивної матеріалоємності виробу до коефіцієнту використання матеріалів на його виготовлення. Коефіцієнт використання матеріалів доцільно визначати не лише по всьому випуску продукції, а й окремих виробів, вузлів, деталей. У цьому випадку він являє собою відношення корисного витрачання або чистої маси деталі, виробу в натуральному вираженні до норми чи фактичного витрачання матеріалів, спожитих на їх виготовлення.

У процесі аналізу фактичний рівень показників ефективності використання матеріалів порівнюють з плановим, вивчають їх динаміку, причини змін, вплив на обсяг виробництва продукції.

Існують чинники, що впливають на різницю між фактичними і нормативними показниками матеріаломісткості, ця різниця виникає через невідповідність запланованих витрат та фактичних. Така ситуація виникає з ряду причин: підвищений рівень браку, заміна матеріалів, невідповідність сировини запланованій якості, порушення технології виробництва, недотримання заходів щодо економії ресурсів.

Кінцевим етапом аналізу забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами і ефективності їх використання є обчислення резервів можливого зростання обсягу виробництва продукції. При цьому враховуються не всі виявлені можливості зниження витрат різних видів матеріалів, а тільки по тих матеріалах, нестача яких обмежувала зростання виробництва.

На зростання обсягу виробництва продукції здебільшого впливають такі групи факторів предметів праці:

1) зміна у виконанні плану матеріально-технічного постачання (добуток різниці між фактичним і плановим надходженням матеріалів на планову матеріаловіддачу);

2) зміна залишків матеріалів на складі (добуток різниць між фактичною і запланованою зміною залишків матеріалів

на складі за період, що аналізується, на заплановану матеріаловіддачу);

3) зміна матеріаловіддачі (добуток різниці між фактичною і запланованою матеріаловіддачею на фактичні витрати матеріалів на виробництво продукції).

Отже, комплексне і раціональне використання матеріальних ресурсів, застосування дешевих і сучасних матеріалів – одна з найважливіших передумов збільшення випуску продукції і поліпшення економічних показників роботи підприємства.

Після проведення оцінки ефективності використання матеріальних витрат доцільно вживати заходи щодо їх покращення. Залежно від результатів оцінки підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, а отже зменшення собівартості і як наслідок збільшення прибутковості, може здійснюватись такими шляхами:

- прискорення оборотності оборотних активів;
- забезпечення безперервності виробництва;
- удосконалення нормування;
- підвищення рентабельності оборотних активів;
- вибір найкращих постачальників;
- ліквідація нормативних запасів;
- оптимізація роботи транспорту;
- мінімізація витрат оборотних активів у процесі їх використання;
- оптимізація запасів ресурсів і незавершеного виробництва;
- скорочення тривалості виробничого циклу;
- впровадження нових технологій і техніки;
- оптимізація складів та складських приміщень;
- поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення;
- прискорення реалізації готової продукції.

Для забезпечення максимально можливої ефективності використання ресурсів підприємству необхідно використовувати одразу декілька методів, що були наведені вище, шукати нові шляхи скорочення витрат та оптимізації використання ресурсів.

Задоволення потреби підприємства в матеріальних ресурсах здійснюється двома шляхами: внутрішнім (інтенсивним) та зовнішнім (екстенсивним) [4, с. 254].

Екстенсивний шлях завжди пов'язаний із витратами. Запущення нових ресурсів, впровадження інноваційних технологій, розширення виробництва, введення нової лінії тощо.

Інтенсивний шлях передбачає задоволення потреб підприємства в матеріалах за рахунок економії вже існуючих ресурсів і запасів, можливість виготовлення необхідних ресурсів на своїх потужностях тощо.

Головним напрямком економії матеріальних ресурсів на будь-якому підприємстві є збільшення кількості виробленої продукції при збереженні тієї ж кількості матеріалів і сировини, що використовується для виробництва. Збільшення кількості виробленої продукції залежить від факторів рівня кваліфікаційної підготовки працівників, оптимізації системи матеріально-технічного забезпечення тощо.

Висновки

На сьогодні підприємству потрібно постійно рухатись вперед, адже через нестабільну ситуацію в країні постійно змінюються умови постачання сировини, збуту готової продукції та значно ускладнюється співпраця з іншими країнами. Закріплення підприємства на ринку, його роз-

виток та збільшення прибутку напряму залежить від витрат підприємства. Однією з найбільших складових витрат підприємства є матеріальні ресурси, зменшення витрат на них та максимально ефективне використання призводить до збільшення прибутку підприємства, а отже дає можливість розвиватися. Кожне підприємство обирає свій шлях підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, проте лише комплексні заходи, постійний моніторинг внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на роботу підприємства, призведуть до суттєвих позитивних зрушень у економічному використанні ресурсів.

Список використаних джерел

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с. – ISBN 978-611-01-0090-8
2. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с. – ISBN 978-966-364-922-1
3. Попович П.Я. Економічний аналіз та аудит на підприємстві / П.Я. Попович. – 3-є, вид. перероб. і доп. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 209 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібн. / Г.В. Савицька. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.

М.М. ЧЕРЕМШУК,
студент, Національний університет харчових технологій,
М.В. ГРИГОРЦІВ,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Особливості формування і розподілу прибутку малого підприємства

У статті розглянуто поняття «прибуток», визначено сутність формування прибутку малого підприємства. Досліджено механізм формування і розподілу прибутку підприємства. Розглянуто особливості, що впливають на формування та розподіл прибутку.

Ключові слова: прибуток, формування прибутку, розподіл прибутку, управління формуванням прибутку, учасники розподілу прибутку.

М.Н. ЧЕРЕМШУК,
студент, Национальный университет пищевых технологий,
М.В. ГРИГОРЦІВ,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Особенности формирования и распределения прибыли малого предприятия

В статье рассмотрено понятие «прибыль», определена суть формирования прибыли малого предприятия. Исследованы механизмы формирования и распределения прибыли предприятия. Рассмотрены особенности, влияющие на формирование и распределение прибыли.

Ключевые слова: прибыль, формирование прибыли, распределение прибыли, управление формированием прибыли, участники распределения прибыли.

М. CHEREMSHUK,
graduate student, National University of Food Technologies
M. HRYHORTSIV,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

Features of the formation and distribution of profit small

The article discusses the concept of «profit», the essence of formation of profit small business. Study the mechanism of formation and distribution of profits. The features that influence the formation and distribution of income.

Keywords: profit, income formation, profit sharing, management formation of profit, participants profit distribution.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки особливого значення набуває питання формування прибутку малого підприємства, оскільки він являється результатом його діяльності. На сьогодні це питання гострої проблематики, оскільки в умовах реформування української економіки спостерігається тенденція до зниження рівня рентабельності виробництва, тому дана проблема є дуже актуальною та потребує подальшого дослідження.

Прибуток має особливе значення в умовах ринкової економіки, характеризує результати діяльності малого бізнесу та являється інтенсифікатором його діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Про актуальність тематики формування та розподілу прибутку підприємства свідчить рівень її розгляду в наукових працях. Серед

видатних вчених, які зробили вагомий внесок у розвиток тематики прибутку в обліковому процесі на різних історичних етапах, слід назвати Л. Флорі, Д. Манчіні, Ф. Ескобара, Ф. Марчі, Д. Чербоні, Ф. Беста, А. Гільбо, Е. Леоте, І.Ф. Шера, Г. Сімона, Е. Шламенбаха, Л.І. Гомберга, Е.Е. Сіверса, О.М. Галагана, А.Л. Бикова, В.Г. Макарова, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова, О.Р. Галушка, І.Ю. Єпіфанова, О.О. Сьома, О.Р. Кривицьку.

Значний внесок зробили також українські вчені-професори О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, П.П. Німчинов, В.В. Сопоко, Ю.І. Осадчий, М.Г. Чумаченко.

Нерозв'язаність багатьох зазначених проблемних питань управління прибутком на підприємствах України свідчить про актуальність обраної теми.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Завданням статті є дослідження особливості формування й розподілу прибутку підприємства, оскільки він є найважливішим оцінюючим показником його діяльності, джерелом матеріального добробуту працівників і держави в цілому.

Метою статті є дослідження особливостей формування та розподілу прибутку малого підприємства та пошук резервів його збільшення.

Виклад основного матеріалу. Вся діяльність малого підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізувати його на певному рівні. Прибуток малого підприємства є головним джерелом розвитку й удосконалення матеріально-технічної бази.

Прибуток – це рушійна сила ринку, яка визначає вирішення трьох основних взаємопов'язаних проблем: що виробляти, як виробляти і для кого виробляти. Прибуток – це винагорода за підприємницьку діяльність і введення технічних вдосконалень.

Прибуток – одна з основних форм грошових нагромаджень, які створюються в галузях економіки; він є частиною національного доходу, включає вартість додаткового продукту і окремі елементи необхідного. Прибуток займає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів і важелів управління економікою. Це виражається в тому, що фінанси, кредит, ціни, собівартість та інші економічні важелі прямо або опосередковано пов'язані з прибутком.

Щодо особливостей управління формуванням прибутку малого підприємства, то слід зазначити, що основним джерелом його формування є операційна діяльність підприєм-

ства. Це зумовлено тим, що лише деякі малі підприємства виходячи зі своїх масштабів мають допоміжне виробництво. Якщо підприємство і здійснює інвестиційну діяльність, то у дуже малих розмірах, через обмеженість вільних фінансових ресурсів, а прибуток, який отримує від цієї діяльності, займає незначну частку в його загальному прибутку. Через це управління формуванням прибутку спрямоване на збільшення його розмірів переважно через зниження собівартості продукції та збільшення обсягів продукції, робіт і послуг, підвищення рентабельності, оскільки від обсягу реалізації продукції й її собівартості залежить розмір прибутку [2].

Прибуток є найважливішим показником ефективності діяльності підприємства, які функціонують за принципами повного господарського розрахунку, самоокупності та самофінансування. І який відображається у фінансовій звітності підприємства: якщо отримані підприємством доходи перевищують витрати – утворюється прибуток, якщо витрати перевищують доходи – збиток.

Особливості визначення та формування результату діяльності малих підприємств регламентуються законами України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Про оподаткування прибутку підприємств», Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та офіційною фінансовою звітністю суб'єкта малого підприємництва прибуток підприємства є різницею між чистим доходом, сумою його операційних, інших

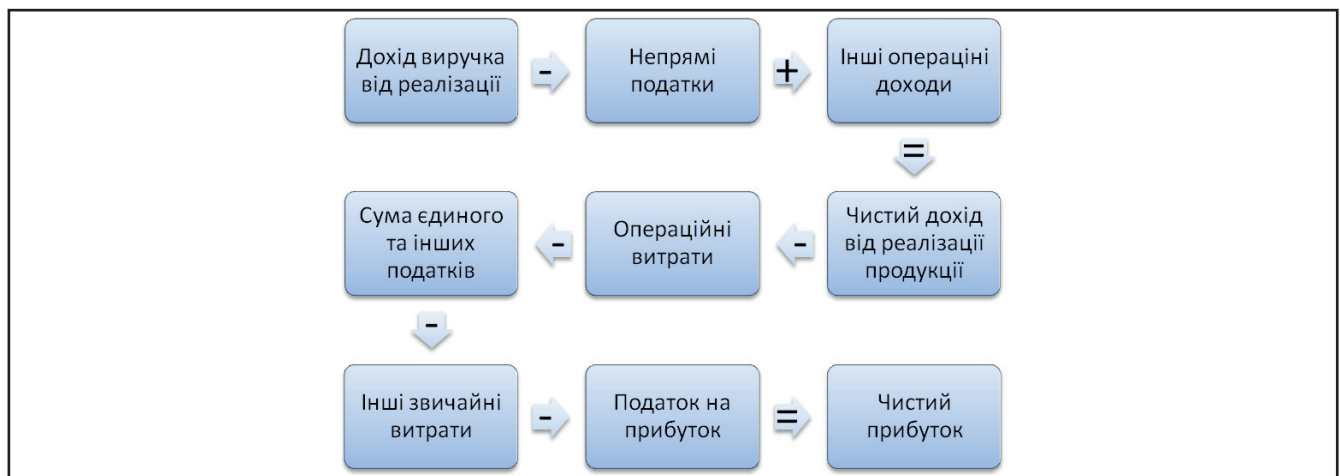


Рисунок 1. Порядок формування чистого прибутку малого підприємства на загальній системі оподаткування

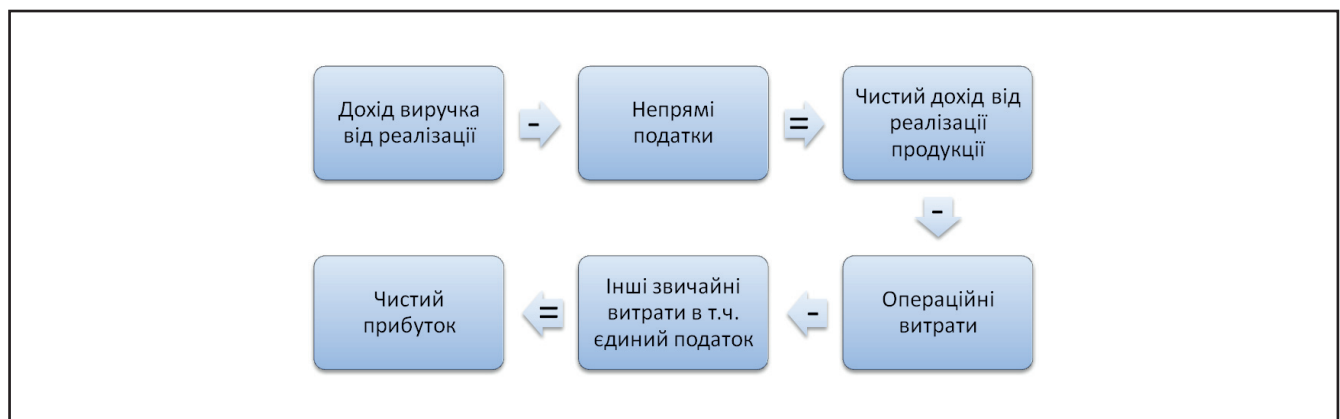


Рисунок 2. Порядок формування чистого прибутку малого підприємства на єдиному податку

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

звичайних та надзвичайних витрат і податком на прибуток (або інших податків, якщо підприємство перебуває на спрощеній системі оподаткування, звітності та обліку). Послідовність формування чистого прибутку схематично зображена на рис. 1.

Також слід зазначити, що на сьогодні малі підприємства можуть перебувати на одній із трьох видів систем оподаткування (загальна, єдиний податок за ставкою 5% у разі включення ПДВ, єдиний податок за ставкою 3% у разі сплати ПДВ) й відповідно послідовність отримання прибутку малим підприємством набуватиме дещо інших форм.

Отже, загалом прибуток малого підприємства є різницею між його доходами та витратами. В ньому акумулюються резерви всіх складових елементів діяльності підприємства: виробництво й збут продукції (надання послуг); якість і конкурентоспроможність продукції; ефективність використання ресурсів; собівартість продукції тощо. Це частина додаткової вартості, виробленої та реалізованої, готової до розподілу [3].

Розглянемо механізм формування прибутку малого підприємства на загальній системі оподаткування відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що відзначено рис. 1.

Аналізуючи формування прибутку малого підприємства на єдиному податку, слід зазначити, що вони мають право застосовувати спрощену систему оподаткування, якщо їхній дохід у 2016 році не перевищуватиме 5 млн. грн. (у 2015 році – до 20 млн. грн.).

Визначивши чистий прибуток малого підприємства, відбувається процес розподілу, формування напрямків його наступного використання згідно з цілями й завданнями розвитку діяльності.

Водночас розподіл прибутку малого підприємства має деякі особливості. Передусім малі підприємства, переведені на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, не сплачують податок на прибуток. У цьому разі прибуток, який отримує мале підприємство, повністю залишається в його розпорядженні [5].

Розподіл прибутку малих підприємств на загальній системі оподаткування згідно з положенням бухгалтерського обліку та фінансової звітності можна зобразити схемою, поданою на рис. 3 [5].

Аналізуючи рис. 3, можна зазначити, що прибуток умовно можна поділити на розподіл загального прибутку та розподіл і використання прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства.

Учасниками етапу розподілу загального прибутку є держава й мале підприємство, в результаті цього розподілу кожний з учасників отримує свою частку прибутку. Даний етап є важливим як для підприємства так і для держави, адже оптимальне співвідношення прибутку, який спрямовується в бюджет у вигляді податків і тією частиною прибутку, яка залишається. Оскільки раціональний розподіл прибутку дає можливість задовольнити загальнодержавні потреби, здійснити реалізацію фінансової політики держави. Достатній розмір прибутку, який залишається в розпорядженні малого підприємства, дає змогу забезпечити його потреби, зокрема розширене відтворення виробництва, соціальний розвиток та матеріальне заохочення персоналу [5].

Також слід відзначити, що однією з найважливіших частин власного капіталу є нерозподілений прибуток, який спрямовується на фінансування розвитку підприємства або соціального розвитку. Якщо підприємство отримує збиток, це буде негативним фактором для нього, оскільки це свідчатиме про неефективну діяльність і призведе до зменшення власного капіталу.

При управлінні розподілом прибутку малого підприємства головним завданням є раціональне визначення співвідношення між частинами прибутку що направляється на накопичення та споживання. Коли весь прибуток малого підприємства буде спрямований на споживання, через старіння устаткування й підвищення витрат на ремонт виробничих основних засобів спостерігатиметься спад виробництва.



Рисунок 3. Розподіл і використання прибутку малого підприємства

Спрямування великої частини прибутку в розширення виробництва не являється кращим рішенням, оскільки це може призвести до зменшення заробітної плати та витрат на соціальні потреби, матеріальної мотивації працівників, що в свою чергу приведе до відтоку кваліфікаційних кадрів й доходів у майбутньому.

Отже, під час управління розподілом прибутку значну увагу слід звертати на фінансовий стан підприємства і вибирати найбільш прийнятний варіант використання прибутку. Тобто якщо передбачається зростання виробництва, збільшується частина прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва, в разі скорочення останнього збільшується частина прибутку, який спрямовується на споживання [5].

Висновки

Прибуток є важливою складовою для малого підприємства, оскільки сприяє вирішенню важливих позачергових завдань підприємства і є економічним позитивним підсумком виробничої діяльності. Він показує, наскільки ефективно працює підприємство, і визначає можливості фінансувати розвиток своєї діяльності. Механізм розподілу підприємства має бути таким, аби всебічно сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання та водночас збільшувати доходи держави.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI [Електрон. ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=35&nreg=2755-17>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV [Електрон. ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №3 «Звіт про фінансові результати», затв. наказом МФУ від 31.03.99 №87 і зареєстровано Міністерством юстиції України 21.06.99, №391/3690 (зі змінами та доповненнями). – К., 1999.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99 №87.
5. Буряк Л.Д. / Фінансовий менеджмент у малому бізнесі.
6. Васильців Т.Г., Іляш О.І., Міценко Н.Г. Економіка малого підприємства.
7. Гриценко О.І. Вплив оптимізації грошових потоків на формування та розподіл прибутку підприємства.
8. Курдіяшко Н.П., Маркова Н.М. Проблемні питання обліку формування фінансових результатів суб'єктів малого підприємництва.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 631.1:64.01:631.3

Н.П. ГОЛИЙ,
науковий співробітник, Волинська державна сільськогосподарська дослідна станція
Інституту сільського господарства Західного Полісся НААН

Сучасний стан та оцінка технічного забезпечення особистих селянських господарств Волині

У статті проаналізовано сучасний стан та здійснено оцінку матеріально-технічного забезпечення особистих селянських господарств Волинської області. Доведено необхідність розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та інтеграції з іншими суб'єктами аграрного ринку як основного напрямку покращення забезпечення сільських домогосподарств технікою та матеріальними ресурсами.

Ключові слова: особисті селянські господарства, матеріально-технічне забезпечення, сільське господарство, техніка, обслуговуюча кооперація.

Н.П. ГОЛИЙ,
научный сотрудник, Волынская государственная сельскохозяйственная опытная станция
Института сельского хозяйства Западного Полесья НААН

Современное состояние и оценка технического обеспечения личных крестьянских хозяйств Волини

В статье проанализировано современное состояние и осуществлена оценка материально-технического обеспечения личных крестьянских хозяйств Волынской области. Доказана необходимость развития сельскохозяйственной обслуживающей кооперации и интеграции с другими субъектами аграрного рынка как основного направления улучшения обеспечения сельских домохозяйств техникой и материальными ресурсами.

Ключевые слова: личные крестьянские хозяйства, материально-техническое обеспечение, сельское хозяйство, техника, обслуживающая кооперация.

N. GOLIJ,
research worker, Volhynia state agricultural experimental station of Institute agriculture of Western Polissya
of the National academy of agrarian sciences of Ukraine

Modern state and estimation of hardware of the personal peasant economies of Volyn

In the article the modern state is analyzed and the estimation of logistical support of the personal peasant economies of the Volyn region is carried out. The necessity of development of agricultural attendant cooperation and integration is well-proven with other subjects of agrarian market, as basic direction of improvement of providing of rural the personal peasant economies a technique and material resources.

Keywords: the personal peasant economies, logistical support, agriculture, technique, attendant cooperation.

Постановка проблеми. За сучасних економічних умов значно зросла питома вага сільськогосподарської продукції, що виробляється у приватному секторі, зокрема в осо-

бистих селянських господарствах (далі ОСГ). Компенсуючи зниження обсягів виробництва продукції в окремих аграрних підприємствах, вони здійснюють сільськогосподарську

діяльність як з метою забезпечення продуктами харчування для власних потреб, так і для виробництва товарної продукції, чим забезпечують продовольчу безпеку країни та формують грошові доходи селян.

Технічне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників всіх категорій відіграє важливу роль у процесі виробництва аграрної продукції, адже розвиток сільськогосподарського виробництва та конкурентоспроможність господарств різних форм господарювання, можливі при умові розвинутої матеріально-технічної бази, яка спроможна забезпечити відповідний технологічний рівень. Лише за умови наявності необхідних сільськогосподарських машин можлива реалізація генетичного потенціалу вирощуваних культур, адже проведення всіх технологічних операцій регламентовано в часі та вимагає високої якості здійснення обробітку ґрунту, посіву, внесення добрив, збирання врожаю тощо [3].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Темі розвитку та функціонування особистих селянських господарств, їх виробничо-ресурсному потенціалу приділяли увагу О. Бородіна, В. Гейць, В. Дієсперов, Ю. Лупенко, М. Малік, Я. Месель-Веселяк, І. Прокопа, П. Саблук, І. Свиноус, О. Шпичак та ін. Роботи цих вчених мають важливе значення і, формуючи суспільне бачення, слугують підґрунтям сучасних економічних поглядів на проблеми господарювання в ОСГ. Незважаючи на достатнє опрацювання науковцями шляхів покращення матеріального забезпечення таких господарств, ряд проблем залишаються недослідженими та вимагають подальшого наукового обґрунтування і практичного вирішення. Зокрема, це питання технічного забезпечення ОСГ, що безпосередньо впливає на зниження трудомісткості продукції, зростання її якості та підвищення економічної ефективності господарювання в цілому.

Метою статті є аналіз та оцінка сучасного стану технічного забезпечення особистих селянських господарств Волинської області та розробка й обґрунтування основних напрямів його покращення в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Сільськогосподарське виробництво не може ефективно функціонувати без розвинутої матеріально-технічної бази, яка спроможна забезпечити відповідний технологічний рівень. Основними видами сільгосптехніки, необхідної для успішного функціонування сільгоспвиробників, є трактори, зернозбиральні та інші типи комбайнів, вантажні автомобілі. Крім цього, необхідне достатнє забезпечення добривами, засобами захисту, якісним насіннєвим матеріалом, приміщеннями для зберігання продукції та ін. Відповідного технічного оснащення потребує також виробництво тваринницької продукції.

Оснащення аграріїв необхідною технікою та ефективне використання матеріально-технічних ресурсів є запорукою забезпечення конкурентоспроможності виробництва. На даний час стан технічного забезпечення сільгоспвиробників Волинської області важко назвати задовільним, адже кількість техніки, яка забезпечує виконання основних технологічних операцій зменшується, в свою чергу збільшується питома вага техніки, яка відпрацювала свій технічний ресурс. Це, звичайно, впливає на кількісні та якісні показники виробництва сільськогосподарської продукції та спричиняє додаткові ризики для товаровиробників з точки зору ство-

рення умов для їх економічної безпеки, тому технічне оснащення аграрного виробництва є надзвичайно важливим як у галузі рослинництва, так і в тваринництві. Всі ці проблеми торкаються не лише сільгосп підприємств області, а також і господарств населення.

Виробництво значних обсягів сільськогосподарської продукції Волинської області зосереджено в особистих селянських господарствах. Згідно із Законом України «Про особисте селянське господарство» ОСГ – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використання майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму [6]. ОСГ не просто вид сільськогосподарської діяльності а, швидше за все, автономне сімейне виробництво, чим воно і відрізняється від інших малих форм господарювання. Саме стійкість особистих господарств населення до негативних змін зовнішнього середовища, їх гнучкість та адаптивність, першочергова орієнтованість на продовольче самозабезпечення, а потім вже на отримання прибутку, робить їх невід'ємними суб'єктами аграрного ринку. Характерною рисою ОСГ є те, що вони функціонують в умовах слабкорозвинутої матеріально-технічної бази і в деякій мірі залежать від великих сільськогосподарських підприємств у виробництві продукції рослинництва та тваринництва.

Особисті селянські господарства залишаються стійкою формою господарювання в аграрному секторі Волинської області. В економіці Волині спостерігаються не лише значні зрушення в обсягах виробництва ОСГ, а й зростання їх значення у відтворенні життєвих благ селян. Їх частка у структурі виробництва валової продукції сільського господарства, незважаючи на поступове скорочення, залишається переважною [9, с. 115]. За підсумками державного статистичного спостереження, станом на 01.01.2015 у сільській місцевості Волинської області зареєстровано 157,1 тис. домогосподарств, які мали в особистому користуванні земельні ділянки. Середній розмір площі землі домогосподарства у 2014 році становив 1,87 га. Частка земельних часток-паїв та орендованих ділянок у загальній площі землі домогосподарств – 51,8% [7, с. 144].

Переважаючими, як за кількістю, так і площею земельних ділянок, залишаються великі домогосподарства з площею більше 1 га [1, с. 8]. Але при цьому простежується тенденція до збільшення частки дрібних домогосподарств (з площею до 0,5 га), зокрема за минулий рік на 2,9 в.п. при скороченні у них середнього розміру земельних ділянок з 0,32 до 0,27 га, тоді як у великих він зріс із 3,01 до 3,23 га (табл. 1).

Розмір земельної ділянки є одним із елементів характеристики його сільськогосподарської діяльності, що показує перевагу споживчого чи навпаки товарного спрямування ОСГ. Вважається, що ділянки площею до 1 га достатньо для виробництва продукції з метою самозабезпечення, при мінімальному наборі техніки. Водночас великі за розмірами землекористування селянські господарства, які в змозі забезпечити себе набором спеціалізованої сільськогосподар-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Розподіл сільських домогосподарств Волинської області за площею землі, %

Показники	Роки					2014 до 2005, (+,-)
	2005	2010	2012	2013	2014	
Кількість домогосподарств						
Домогосподарства з площею землі, га до 0,50	19,0	21,1	21,0	23,1	26,0	7,0
0,51–1,00	32,4	23,3	24,5	25,1	23,9	-8,5
1,01 і більше	48,6	55,6	54,5	51,8	50,1	1,5
Площа землі домогосподарств						
Домогосподарства з площею землі, га до 0,50	3,8	3,7	3,5	4,1	3,8	0,0
0,51–1,00	15,5	9,7	9,8	10,5	9,7	-5,8
1,01 і більше	80,7	86,6	86,7	85,4	86,5	5,8

Джерело: розраховано автором за даними [7, с. 146].

ської техніки, зорієнтовані на виробництво переважно товарної продукції.

Проведене дослідження свідчить про те, що нині лише 25,3 тис. власників ОСГ області (16,1% від загальної чисельності) мають у приватній власності сільськогосподарську техніку. У 2014 році в них нараховувалось 20 904 тракторів, 2520 зернозбиральних комбайнів та іншої причіпної й ґрунтообробної техніки, 1915 вантажних автомобілів, що до загальної кількості техніки, наявної у сільському господарстві Волині становить 89,7, 80,5 та 52,7% відповідно. Детальніша інформація про наявність тракторів і зернозбиральних комбайнів у даних господарствах наведена в табл. 3.

Проте, враховуючи кількість домогосподарств, а також те, що основним виробничим напрямом більшості з них є ви-

робництво продукції рослинництва, технічне забезпечення не можна вважати задовільним. Високий відсоток забезпечення господарств населення сільськогосподарською технікою, відносно загальної кількості наявної у сільгоспвиробників Волинської області, свідчить швидше про вкрай незадовільне технічне оснащення сільськогосподарських підприємств, а ніж про достатню наявність техніки в ОСГ. У результаті проведеного дослідження виявлено, що тільки 43,8% домогосподарств мають технічні засоби у своєму користуванні, з них лише 27,7% мають трактори, 8,8% – комбайни, 3,8% – вантажні автомобілі, а також володіють іншою технікою. Детальніша інформація наведена в табл. 3.

Хоча навантаження на техніку в господарствах населення нижча, ніж у сільськогосподарських підприємствах, але

Таблиця 2. Наявність тракторів і зернозбиральних комбайнів та вантажних автомобілів в ОСГ Волинської області

Показники	Роки					2014 до 2005, (+,-)
	2005	2010	2012	2013	2014	
Трактори, шт.	10745	15246	18319	19769	20904	10159
у розрахунку на 1000 га ріллі	29	38	44	49	52	23
Зернозбиральні комбайни, шт.	1692	2498	2551	2533	2520	828
У розрахунку на 1000 га посіву зернових	13	18	18	16	16	3
Вантажні автомобілі	2128	2173	2062	1961	1915	-213
До загальної кількості наявних у сільському господарстві Волинської області, %						
Трактори	65,6	82,7	86,8	88,2	89,7	24,1
Зернозбиральні комбайни	48,4	73,1	76,7	78,6	80,5	32,1
Вантажні автомобілі	34,5	47,5	50,1	50,6	52,7	18,2

Джерело: розраховано автором за даними [7, с. 26].

Таблиця 3. Наявність техніки у сільських домогосподарствах Волинської області, % від загальної кількості

Показники	Роки					2014 до 2005, (+,-)
	2005	2010	2012	2013	2014	
Домогосподарства, що мають техніку, %	46,1	47,5	46,3	46,8	43,8	-2,3
у тому числі:						
плуг	92,3	85,1	81,4	84,3	83,0	-9,3
сівалку	3,7	22,9	27,7	27,3	27,5	23,8
борону	86,7	76,2	74,2	78,8	76,1	-10,6
культиватор	23,4	24,6	35,6	46,2	45,7	22,3
трактор	10,7	13,3	15,6	24,6	27,7	17,0
комбайн	1,1	0,8	0,8	3,3	8,8	7,7
сепаратор	14,5	19,6	24,6	22,0	15,7	1,2
крупорушку	1,9	5,9	13,2	2,3	3,4	1,5
автомобіль вантажний	1,4	0,7	4,5	0,1	3,8	2,4

Джерело: розраховано автором за даними [7, с. 155].

враховуючи, що ця техніка не нова і малопотужна, частина господарств для сільськогосподарських робіт використовує коней, хоча чисельність їх постійно скорочується. Станом на 1 січня 2015 року 86,4% сільських домогосподарств області використовували для обробітки гужовий транспорт [7 с. 155]. Незважаючи на певні проблеми технічного забезпечення особистих селянських господарств спостерігається динаміка зростання виробництва продукції рослинництва в ОСГ області та стійкого домінування над виробництвом основних сільськогосподарських культур в сільськогосподарських підприємствах Волині. Вищу продуктивність угідь у господарствах населення можна пояснити більш високим рівнем затрат праці, особливо ручної, дотримання агротехнічних строків виконання посівних, просапних і збиральних робіт, використання у достатній кількості органічних добрив, також використання мінеральних добрив та засобів захисту рослин, розширення посівів сидеральних культур.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що для більшості господарств населення придбання нової техніки за власні кошти є практично нереальним. Альтернативою може бути купівля вживаної сільгосптехніки зарубіжного виробництва та засобів малої механізації. Однак недоліком такого варіанту є високі ціни навіть на технічні засоби, що вже були в експлуатації, і висока вартість ремонту імпортової техніки. Питання матеріально-технічної оснащеності ОСГ залежить переважно від їхнього фінансового стану. Більшість господарств не мають коштів для придбання необхідної техніки, а можливості державної фінансової підтримки є досить обмежені, тому, для виконання основних технологічних операцій, особисті селянські господарства вимушені користуватися послугами інших сільгосппідприємств. Такий підхід до вирішення проблеми технічного забезпечення теж має певні ризики, адже ціни на такі послуги є договірними і в умовах відсутності конкуренції, як правило, штучно завищені. Посів та збір урожаю сільськогосподарських культур у господарствах всіх категорій області необхідно починати практично одночасно, тому існуючі черги на отримання послуг часто призводять до порушення вимог агротехніки, втрати частини урожаю та погіршення його якості. Слід зазначити, що в «Комплексній програмі розвитку агропромислового комплексу Волинської області на 2016–2020 роки», затвердженій рішенням Волинської обласної ради від 10.03.2016 №3/23, з метою поліпшення технічної оснащеності особистих селянських та фермерських господарств передбачено відшкодування відсоткової ставки або комісії по кредитах, наданих на придбання тракторів потужністю не більшою ніж тяговий клас 1,4 та ряду причіпного інвентарю, який агрегується з ними для фермерських господарств, які мають в обробітку до 50 га землі і для власників ОСГ [5].

У контексті проведеного дослідження варто підтримати І.Д. Бурковського, який вважає, що в нашій країні доцільно передбачити більш інтенсивне інженерно-технічне обслуговування та ремонт машин, а також виробничо-технологічне обслуговування з виконанням складних і трудомістких робіт, передусім для економічно слабких сільгоспвиробників. Він наголошує на необхідності матеріально – технічного і транспортно забезпечення та агросервісного обслуговування усіх товаровиробників, з доставкою промислової продукції в

господарства, а також проведення їх інформаційно-маркетингового та юридичного обслуговування [2].

Сьогодні вирішенням проблеми технічного забезпечення особистих селянських господарств є створення обслуговуючих кооперативів у використанні техніки. Це надає можливість власникам ОСГ об'єднати свої засоби, організувати спільну діяльність та отримувати технічні послуги на тих умовах, які встановлені самими членами кооперативу, враховуючи власні потреби та виробничі можливості, організувати пункти технічного обслуговування й ремонту сільськогосподарської техніки і транспортних засобів. При створенні такого кооперативу слід звернути увагу на однорідність групи власників ОСГ, які не мають великої різниці у розмірах господарств. В іншому випадку можливі непорозуміння між його учасниками [8, с. 54]. Джерелом покращення господарської діяльності особистих селянських господарств може стати також кооперація господарств населення не тільки між собою а й з іншими агровиробниками, які мають у своєму володінні сучасну сільськогосподарську техніку. Це дозволить вести більш продуктивну господарську діяльність не лише на рівні виробництва, а й на рівні збуту сільськогосподарської продукції, адже сільськогосподарська кооперація спрямована на захист економічних та соціальних інтересів власників особистих селянських господарств та створює умови їх рівноправності відносно інших суб'єктів аграрного ринку. Відповідно до вище вказаної «Комплексної програми розвитку агропромислового комплексу Волинської області на 2016–2020 роки», передбачено виділення з обласного та місцевих бюджетів 1800 тис. грн. для часткового відшкодування вартості техніки та/або обладнання вітчизняного виробництва для обробітки землі сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами [5]. Очікувані результати – модернізація та оновлення матеріально-технічної бази СОК на Волині.

Висновки

За результатами проведеного дослідження встановлено, що стан технічного забезпечення особистих селянських господарств Волинської області можна вважати задовільним, адже відношення щодо загальної кількості техніки, наявної у сільському господарстві Волині становить: тракторів – 89,7%, зернозбиральних комбайнів та іншої причіпної та ґрунтообробної техніки – 80,5% та автомобілів – 52,7% відповідно. Це свідчить про досить непогану технічну оснащеність ОСГ області. Однак високий відсоток забезпечення господарств населення сільськогосподарською технікою, відносно загальної кількості наявної у сільгоспвиробників всіх категорій Волині, свідчить швидше про крайню незадовільне технічне оснащення сільськогосподарських підприємств, а ніж про достатню наявність техніки в ОСГ. Оскільки більшість господарств не мають достатніх коштів для придбання необхідної техніки, то для виконання основних технологічних операцій, особисті селянські господарства вимушені користуватися послугами інших сільгосппідприємств, що має теж певні ризики: завищені ціни на послуги, порушення вимог агротехніки та ін.

Визначено, що характерною рисою ОСГ досліджуваного регіону є те, що вони функціонують в умовах слабкорозвинутої матеріально-технічної бази і, в деякій мірі, залежать від

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

великих сільськогосподарських підприємств у виробництві сільськогосподарської продукції. Проте, незважаючи на певні проблеми технічного забезпечення особистих селянських господарств, питома вага виробництва основних видів продукції до загального обсягу є досить високою.

Доведено, що вирішенням проблеми технічного забезпечення господарств населення може бути створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Кооперування особистих селянських господарств у використанні технічних засобів надає можливість зменшити витрати на технологічні послуги, оскільки вони надаватимуться за ціною, максимально наближено до собівартості, використовувати сучасні більш продуктивні технічні засоби, і як наслідок – підвищити результативність господарської діяльності в цілому.

Список використаних джерел

1. Аграрний комплекс Волині: економічна доповідь / за ред. В.Ю. Науменка; Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2015. – 34 с.
2. Бурковський І.Д. Поліпшення технічного обслуговування аграрного сектору економіки / І.Д. Бурковський // Економіка АПК. – 2005. – №4. – С. 19–22.
3. Гейць В.М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / В.М. Гейць, В.П. Семиноженко, Б.С. Кваснюк. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
4. Голій Н.П. Роль особистих селянських господарств у виробництві продукції рослинництва Волинської області / Н.П. Голій. // Інноваційна економіка. – 2014. – №2. – С. 89–94.
5. Комплексна програма розвитку агропромислового комплексу Волинської області на 2016–2020 роки», затверджена рішенням Волинської обласної ради від 10.03.2016 №3/23 // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://agrovolyn.com/program.php?news=739>.
6. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 №742-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №29. – Ст. 232.
7. Сільське господарство Волині – 2014: стат. збірник / за ред. В.Ю. Науменка. – Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2014. – 340 с.
8. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: практ. посіб. / [Пупенко Ю.О., Жук В.М., Малік М.І. та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 128 с.
9. Соціально-економічні проблеми розвитку сільських територій: регіональний аспект: кол. монографія / [В.І. Ткачук, А.О. Соколова, О.В. Голій та ін.]; за ред. В.І. Ткачука. – Житомир: ПП «Рута», 2014. – 356 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 331.101.262:332.122:338.43

Ф.А. ВАЖИНСЬКИЙ,

к.е.н., ст. науковий співробітник, Інститут регіональних досліджень НАН України ім. М.І. Долишнього

Перспективні напрямки використання трудового потенціалу та його роль у розвитку сільських територій

Розглянуто сектори, на які зорієнтована з урахуванням світової практики, а також реалій економічного життя модель сільського господарства України. Виділено найбільш важливі групи причин падіння сільськогосподарського виробництва. Наведено пропозиції стосовно реорганізації форм господарювання в сільському господарстві та щодо вирішення демографічних проблем села. Окреслені перспективи формування й використання трудового потенціалу сільських територій. Визначено основні напрями забезпечення ефективності функціонування господарських суб'єктів на селі.

Ключові слова: трудовий потенціал, зайнятість, ринок, міграція, сільські території, сільськогосподарські підприємства, демографічна політика, сільське господарство.

Ф.А. ВАЖИНСКИЙ,

к.э.н., ст. научный сотрудник, Институт региональных исследований им. М.И. Долишнего НАН Украины

Перспективные направления использования трудового потенциала и его роль в развитии сельских территорий

Рассмотрены сектора, на которые ориентирована с учетом мировой практики, а также реалий экономической жизни модель сельского хозяйства Украины. Выделены наиболее важные группы причин падения сельскохозяйственного производства. Приведены предложения по реорганизации форм хозяйствования в сельском хозяйстве и по решению демографических проблем села. Обозначены перспективы формирования и использования трудового потенциала сельских территорий. Определены основные направления обеспечения эффективности функционирования хозяйствующих субъектов на селе.

Ключевые слова: трудовой потенциал, занятость, рынок, миграция, сельские территории, сельскохозяйственные предприятия, демографическая политика, сельское хозяйство.

F. VAZHYNSKYI,

Ph.D., Senior Researcher, Institute of Regional Research n.a. M.I. Dolishnyi of the NAS of Ukraine

Prospective directions of use of labor potential and its role in rural territories development

Sectors on that are oriented the model of agriculture of Ukraine within international practice and also the realities of economic life are considered. The most important groups of reasons of the decline of agricultural production are highlighted. The proposals concerning the reorganization of forms of management in agriculture and the decision of demographic problems of the village are produced. Prospects of formation and use of labor potential of rural areas are highlighted. The main directions of ensuring the efficiency of the economic entities functioning in the village are defined.

Keywords: labor potential, employment, market, migration, rural areas, agricultural enterprises, demographic policy, agriculture.

Постановка проблеми. В умовах становлення і розвитку ринкових відносин на селі, зокрема в період економічної нестабільності в країні, особливої уваги з боку держави по-

требують вирішення проблеми відтворення та ефективного використання трудових ресурсів, передусім у новостворених виробничих структурах аграрної сфери (фермерські

господарства, акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю, обслуговуючі кооперативи, приватні та приватно–орендні підприємства, спільні господарства) стосовно подальшого розвитку і удосконалення нових форм господарювання, формування відповідної інфраструктури, служб агросервісу, налагодження заготівлі, збуту і переробки сільськогосподарської продукції, фінансово–кредитного забезпечення їх діяльності. У такій ситуації дослідження проблеми ефективної зайнятості трудових ресурсів є актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розробку проблеми становлення, використання і розвитку трудового потенціалу українського села зробили М.І. Долішній, С.М. Злупко, М.А. Лендел, Е.М. Лібанова, І.І. Лукінов, М.Й. Малік, В.П. Мікловда, П.Т. Саблук, Л.К. Семів та ін.

Однак проблеми використання трудових ресурсів сільських територій вимагають подальшого дослідження з приводу цілеспрямованого регулювання чисельності сільського населення, зростання кількісних, якісних характеристик трудового потенціалу, з врахуванням таких процесів, як природний рух, міграція, економічна активність населення, рівень зайнятості, конкурентоспроможність.

Мета статті – визначити перспективні напрями використання трудового потенціалу в контексті розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу. З урахуванням світової практики, а також реалій економічного життя модель сільського господарства України зорієнтована на три сектори [3, с. 121]. Перший – підприємницький – представлений великими колективними структурами зі стратегічною орієнтацією на одержання максимального прибутку і цільовою орієнтацією вирішення проблеми забезпечення продовольством на національному рівні. Другий – це класичний селянський сектор – особисті селянські господарства населення – стратегічно зорієнтований на виживання, не є основним місцем роботи для основної частини їх власників, хоча за доходами вони займають провідне місце. Третій – сільське (фермерське) господарство займає проміжне місце між вказаними секторами. В стратегічному плані його функція обмежується поки що роллю варіантної альтернативи.

Незважаючи на позитивні зрушення в сільському господарстві, простежується падіння сільськогосподарського виробництва. Причин такого становища є досить багато, з числа яких можна виділити найбільш важливі три. Перша група знаходиться у сфері макроекономіки і полягає у відсутності необхідного підприємницького середовища, зокрема, в порушенні принципу еквівалентності обміну. Нееквівалентність обміну сільського господарства з іншими сферами АПК спричинює його збитковість. Внаслідок своїх особливостей сільське господарство в таких умовах зосереджується в особистих господарствах населення.

Друга група причин знаходиться на регіональному рівні. Кінцеві результати сільськогосподарського виробництва формуються в організаційно–технологічному циклі «виробництво – заготівля – переробка – торгівля», і для того, щоб усунути несправедливість в розподілі прибутків необхідно сформувати інтегровані структури, і цей напрям сьогодні має бути ключовим. У результаті господарства створюють власну переробну мережу, тоді як завантаженість наявних

виробничих потужностей переробних підприємств постійно скорочується.

Третя група проблем пов'язана з реформуванням господарств. На шляху формування в підприємницькі структури сільськогосподарські підприємства проходять ряд етапів [2]. Перший етап – це реформування відносин власності. Паювання майна і землі є першоосновою реформування у цій сфері. Другий етап – модернізація технічної і технологічної бази, спеціалізація і розміщення виробництва. Тут необхідним є розширення інвестиційної діяльності, опрацювання умов для залучення інвестицій як зарубіжних, так і вітчизняних інвесторів та доступності кредитів. Третій етап передбачає розробку механізму поєднання власності і управління, раціоналізацію системи управління, внутрішньогосподарську реорганізацію.

Унаслідок цього необхідне зміщення центру реформи безпосередньо у виробничі структури, трансформуючи господарства в різні форми об'єднань невеликих колективів працівників, залучаючи до співпраці селянські (фермерські) господарства та особисті селянські господарства населення. Як один із варіантів можна навести таку модель реорганізації форм господарювання у сільському господарстві:

1) кооперативи по наданню необхідних гарантованих послуг: збут, постачання, торгівля, переробка, ремонт і прокат техніки тощо;

2) автономні колективи по виробництву сільськогосподарської продукції, поєднуючи тваринництво і рослинництво (з чисельності працюючих до 10–15 чол.);

3) колективи, зайняті несільськогосподарською діяльністю: ремісництво, будівництво, транспорт, пошиття, ткацтво та ін. Відносини в середині такого об'єднання на перших етапах можуть ґрунтуватися на договірній основі. Зрозуміло, що першоосновою такої трансформації є паювання майна і землі, визначення вартості останньої і введення її в ціновий механізм як інструмент управління та регулювання відносин між створеними колективами [5, с. 143].

Глибока економічна криза в усіх галузях народного господарства і сферах життя населення не дозволяє досягти системного вирішення демографічних проблем села, тому необхідна концентрація економічних зусиль на вирішення найбільш гострих з них, а саме:

– збереження і покращення здоров'я сільського населення. Реалізація такої мети передбачає організацію усіх сфер господарювання на поліпшення умов життя, зокрема умов праці, побуту, дітородної діяльності;

– розроблення механізму привабливості трудової діяльності, особливо молоді, в сільській місцевості шляхом розміщення тут сфери прикладання праці (розвиток підприємництва і бізнесу, соціальної інфраструктури села, створення нових робочих місць і зайнятості населення та ін.);

– удосконалення організаційно–правових засад для стабілізації, піднесення і пріоритетного розвитку сільськогосподарського виробництва;

– покращення умов праці працівників аграрної сфери, шляхом підвищення рівня механізації технологічних і виробничих процесів та поліпшення виробничої інфраструктури і соціального облаштування робочих місць;

– посилення демографічної спрямованості та демографічної ефективності заходів у всіх сферах життя селян і насам–

перед в оплаті праці. Рівень оплати праці має бути достатнім для розширеного відтворення робочої сили, зростання її якості та належних умов її використання;

- поліпшення навколишнього природного середовища шляхом покращення екологічних умов проживання в сільській місцевості;

- покращення соціального облаштування сільських територій, реконструкція міжселищних і сільських доріг, забезпечення сільського населення об'єктами медичного, культурно-освітнього, торговельного та житлово-комунального призначення і таке інше.

У результаті досліджень даної проблеми встановлено тісну взаємозалежність між розвитком демографічних процесів та зайнятістю населення: з одного боку, демографічна складова є основою формування трудового потенціалу, трудового попиту, чисельності зайнятих в різних галузях і сферах економіки, участі жінок у суспільному виробництві, а з іншого – рівень і структура зайнятості, а відтак рівень доходів населення зумовлюють розвиток демографічних процесів.

Значно впливає на рівень зайнятості в сільському господарстві сезонність використання трудових ресурсів. Вона є причиною значних втрат робочого часу, непродуктивних затрат господарств, неповної зайнятості робочої сили впродовж року.

У сучасних умовах структура зайнятості сільського населення в Україні значною мірою змінюється під впливом міграційних процесів. Найбільшою активністю серед сільськогосподарських мігрантів виділяється молодь, а це впливає на зниження народжуваності на селі – «старіння населення», в тому числі трудових ресурсів. Молоді люди емігрують із села з метою продовження навчання або влаштування на роботу. Серед них переважають особи із неповною середньою, середньо загальною та середньо спеціальною освітою. Це об'єктивний процес, який не можна стримувати. Важливіше створити належні умови праці і проживання на селі, щоб після закінчення навчання молодь поверталася на село.

Достатня кількість робочих місць, розвинута транспортна мережа, рівень життя (життєвий мінімум, рівень доходів), професійної підготовки, стан здоров'я населення, розвиненість соціальної інфраструктури села мають вирішальний вплив на зайнятість. Крім того, перспективи формування і використання трудового потенціалу села, пошук основних шляхів регулювання та прогнозування зайнятості в галузях сільського господарства, викликають необхідність формування сільського ринку праці. Формування сільського ринку праці відбувається під впливом процесів реструктуризації та приватизації.

Назріла гостра потреба розробки нової аграрної політики, в якій економічні інтереси і потреби селянства повинні бути первинними.

Слід законодавчо і економічно підтримати реорганізацію сільськогосподарських підприємств, а також формування і збільшення розмірів селянських фермерських господарств. Розширення сфери діяльності агроформувань, поєднання їх діяльності з агропромисловим виробництвом, постачанням, збутом, зберіганням, реалізацією продукції допоможе створити нові робочі місця, усуне сезонність використання праці в сільському господарстві, зросте оплата праці. Необхідне поєднання державного і ринкового регулювання ринку праці, соціального захисту населення на ринку праці, а також під-

тримки вітчизняного сільгоспвиробника з боку державних органів, що включає надання субсидій, пільгових кредитів, інвестицій, зниження податкового тиску, сприятливу цінову політику і таке інше. Діючий економічний механізм управління розвитком сільськогосподарських галузей є недосконалим як на макrorівні, так і на рівні АПК країни, а тому більшість його суб'єктів функціонують з низькою ефективністю.

З метою підвищення ефективності агроформувань як на регіональному, так і на макrorівні в Україні є потреба удосконалення економічного механізму АПК з урахуванням та використання певних принципів. Зокрема, системного підходу, що дозволяє розглядати АПК України та його регіональні підрозділи як невід'ємну складову національної економіки, формувати національну структуру економічних взаємовідносин на всіх ієрархічних рівнях управління. Ставиться завдання комплексного, забезпечення максимального використання ресурсного потенціалу АПК та його структурних підрозділів, формування партнерських відносин між виробниками, поставальниками та споживачами сільськогосподарської продукції, інтегрованість у напрямках об'єднання дрібних сільськогосподарських товаровиробників в сучасні інтегровані структури з метою забезпечення інноваційного розвитку АПК, створення рівних умов для доступу до ресурсів, фінансових ринків, забезпечення ефективності і конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках.

В основу нової аграрної політики має бути закладена система фінансово-економічної підтримки сільськогосподарського виробництва державою з метою його фінансового та матеріально-технічного ресурсного забезпечення. У соціальному відношенні це має проявлятися у прискоренні процесів соціального відродження села, суттєвого підвищення соціальної захищеності селян, створення належних умов життя.

Важливим напрямом забезпечення ефективності функціонування господарських суб'єктів на селі є прискорення процесів широкого доступу до інвестиційних інноваційних ринків, використання кращих досягнень в менеджменті, впровадженні інноваційних технологій та виробництва конкурентоспроможної продукції.

У розв'язанні соціально-економічних проблем розвитку села активна роль має належати сільським громадам, громадським організаціям, які у взаємодії з виконавчими органами місцевої влади покликані розробляти програму розвитку села.

Слід зазначити, що поряд зі зростанням особистих селянських господарств населення та селянських (фермерських) господарств, є і ряд інших напрямів вирішення проблем зайнятості сільського населення, зокрема, за рахунок збільшення робочих місць, які не пов'язані з сільським господарством – розширення сфери послуг туризму. Це створення ремонтно-будівельних бригад, обслуговуючих механізованих кооперативів, механічних, радіотелевізійних майстерень, побутових закладів. Це розвиток інфраструктури туризму, в тому числі зеленого (сільського), що дозволить повніше використовувати сприятливі умови і рекреаційні можливості регіону для оздоровлення, лікування і відпочинку громадян, а це також дасть можливість створення нових робочих місць.

Для розширення зайнятості сільського населення важливе значення має відновлення підсобних промислів, об'єктів зберігання і переробної діяльності (складів, холодильників,

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

олійниць і млинів, плодоконсервних заводів і цехів), які в процесі реформування в основному припинили функціонування.

Таким чином, населення з різною якістю трудового потенціалу може знайти місце прикладання праці. Нові соціальні групи села зміцнюють демографічні передумови його розвитку, будуть сприяти розширенню демографічної бази відтворення сільського населення і трудового потенціалу села.

Висновки

Перспективи формування і використання трудового потенціалу полягають у формуванні регіональної політики, яка повинна не тільки виходити з географічного розташування території, її економічних та ресурсних особливостей, але і врахування регіональних можливостей у відродженні і розвитку сільських територій. Пошук шляхів вирішення цих проблем слід здійснювати на засадах повного використання ресурсно-виробничого потенціалу регіону та етнічних особливостей населення стосовно розвитку підприємництва з напрямками розвитку територій та попитом населення.

Пріоритетними напрямками підприємницької діяльності у сільській місцевості України повинні стати: аграрний сектор та галузі переробно-харчової промисловості АПК, серед

них нові структури ринкового типу; туристичний комплекс, а у складі останнього рекреаційний туризм, у тому числі сільський (зелений).

Список використаних джерел

1. Гуткевич С.А. Управление инвестиционным процессом в аграрной сфере / С.А. Гуткевич. – М., 2000. – 267 с.
2. Підприємництво в аграрній сфері економіки / [Малік М.Й., Луценко Ю.О., Романова Л.В. та ін.]. – К.: ІАЕ, 1998. – 166 с.
3. Ресурсний потенціал АПК: концептуальні засади і механізми збалансованого відтворення та ефективного використання: [зб. наук. праць / редкол.: В.М. Трегубчук (відп. ред.) та ін.]. – К.: НАН України. Ін-т економіки. – 2002. – 160 с.
4. Соціальна інфраструктура села: навч. посіб. // за ред. П.Т. Саблука, М.К. Орлатого. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2002. – 465 с.
5. Сус Т.Й. Центри економічної активності – механізм ефективного використання та формування соціально-трудоного потенціалу села / Т.Й. Сус // Економіка АПК. – №10. – 2006. – С. 141–147.
6. Хорунжий М.Й. Аграрна політика: навч. посібник / М.Й. Хорунжий. – К.: КНЕУ, 1998. – 240 с.
7. Якуба К.І. Демографічна політика в сільській місцевості України / К.І. Якуба. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 327 с.

О.М. КИРИЧЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Навчально-наукового інституту економіки і управління НУХТ

Щодо аналізу стану соціальної сфери України в умовах економічної кризи

У статті розглядаються окремі питання аналізу стану соціальної сфери України в умовах розвитку кризових економічних явищ, динаміки макроекономічних та соціальних індикаторів, посилення взаємозв'язків індикаторів оцінки соціального розвитку, що свідчить про необхідність комплексного підходу з метою досягнення соціально-економічної стабільності з урахуванням досвіду розвинутих країн.

Ключові слова: соціальна сфера, економіка, ВВП, індикатори, стабільність, розвиток.

О.Н. КИРИЧЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Учебно-наукового інституту економіки і управління НУХТ

Относительно анализа состояния социальной сферы Украины в условиях экономического кризиса

В статье рассматриваются отдельные вопросы анализа состояния социальной сферы Украины в условиях развития кризисных экономических явлений, динамики макроекономических и социальных индикаторов, усиления взаимосвязей индикаторов оценки социального развития, что свидетельствует о необходимости комплексного подхода с целью достижения социально-экономической стабильности с учетом опыта развитых стран.

Ключевые слова: социальная сфера, экономика, ВВП, индикаторы, стабильность, развитие.

О. KYRYCHENKO,

associated professor of Management and Administration Department, Education and Scientific Institute of Economic and Management, National University of Food Technologies

Regarding the analysis of the social sphere of Ukraine in the economic crisis

This article addresses some analysis of the social development of Ukraine in conditions of crisis economic phenomena, the dynamics of macroeconomic and social indicators, strengthen relationships assessment indicators of social development, which demonstrates the need for an integrated approach to achieve social and economic stability based on the experience of developed countries.

Keywords: social issues, economics, GDP, indicators, stability, development.

Постановка проблеми. Політика економічних реформ, що здійснюється в Україні, потребує подальшого розвитку з метою проведення значних соціально-економічних перетворень, припинення падіння та переходу до

поступового зростання основних макроекономічних показників.

Водночас ситуація потребує запровадження таких заходів соціального захисту, в першу чергу соціально незахищених

верств населення, які дали б змогу підтримати, а у перспективі покращити соціальне становище громадян.

Метою статті є забезпечення комплексності аналізу економічного та соціального розвитку з метою підвищення обґрунтованості рішень щодо реформування соціальної сфери.

Виклад основного матеріалу. В умовах загострення проблем, пов'язаних з рівнем добробуту і соціальної захищеності громадян, вирішення яких вимагає обґрунтованих стратегічних рішень щодо подальшого соціально-економічного розвитку країни, виникає потреба посилення комплексного аналізу стану соціальної сфери, визначення ступеню пріоритетності вирішення завдань її подальшого розвитку, зокрема за рахунок:

- поглиблення аналізу взаємозв'язків показників (індикаторів), які визначають макроекономічну та мікросоціальну динаміку;
- врахування окремих індикаторів оцінки соціального розвитку, що застосовуються міжнародними організаціями та розвиненими країнами;
- включення до розгляду результатів міжнародного порівняльного аналізу рівнів, структури та динаміки соціальних видатків у цілому та за окремими напрямками.

Деякі результати аналізу соціального розвитку за запропонованими напрямками представлено нижче.

Поглиблення аналізу взаємозв'язків показників (індикаторів), які визначають макроекономічну та мікросоціальну динаміку

За даними Державної служби статистики, реальний наявний дохід українців у 2015 році порівняно з 2014 роком зменшився на 22,2% (у 2014 скорочення цього показника становило 8,4%). При цьому номінальні доходи населення у річному вимірі зросли на 15%. Зокрема, у розрахунку на одну людину середньомісячний наявний дохід у 2015 році становив 2590,2 грн., що на 16,1% більше, ніж у 2014 році. Проте через значне інфляційне навантаження спостерігається фактичне зменшення доходів.

Одночасно відбулися зміни у структурі доходів населення, зокрема зменшилась питома вага зарплати з 40% у 2014

році до 39% у 2015 році та доходів від власності – на 1,1% порівняно з 2014 роком, зросла у 2015 році частка соціальних допомог та інших поточних трансфертів на 0,6 відсоткових пункти (далі – в. п.), а також прибутку та змішаного доходу – на 1,5 в.п. (рис. 1).

Такі зрушення віддзеркалюють тенденцію щодо послаблення ролі заробітної плати одночасно з досить вагомим впливом державних допомог на формування доходів населення, що особливо актуалізується в умовах збідніння населення через негативні фактори економічної кризи та воєнних дій. У той же час роль підприємницького прибутку попри посилення його ваги у доходах населення України залишається недостатньою порівняно з економічно розвинутими країнами.

Середня заробітна плата штатного працівника в Україні в лютому 2016 року порівняно з січнем збільшилася на 5,1%, або на 223 грн., і становила 4585 грн. Це у 3,3 раза вище за рівень мінімальної заробітної плати (далі – МЗП) в Україні (1378 грн. з 1 січня 2016 року). Порівняно з лютим 2015 року середня номінальна зарплата зросла на 26,2%.

Індекс реальної заробітної плати у лютому порівняно з січнем 2016 року становив 105,3%, а порівняно з лютим 2015 року – 91,7%. У той же час падіння реальної заробітної плати (період до відповідного періоду попереднього року) становило: за січень–лютий 2016 року – 10,8%, а за цей самий період 2015 року – 17,7%.

За даними Держстату, індекс споживчих цін (індекс інфляції) у 2015 році (грудень до грудня попереднього року) становив 143,3%. Індекс споживчих цін у січні–лютому 2016 року (до грудня попереднього року) становив 100,5% (у відповідному періоді 2015 року – 108,6%).

Порівняльну динаміку макроекономічних та соціальних показників в Україні за 2010–2015 роки представлено у табл. 1.

При цьому Центральне розвідувальне управління США оцінило рівень інфляції в Україні в 2015 році в порівнянні з 2014 роком у 49%. Україна з таким показником інфляції займає останнє 225 місце серед країн, які надали таку інформацію (відсутні данні тільки по Венесуелі) [2].

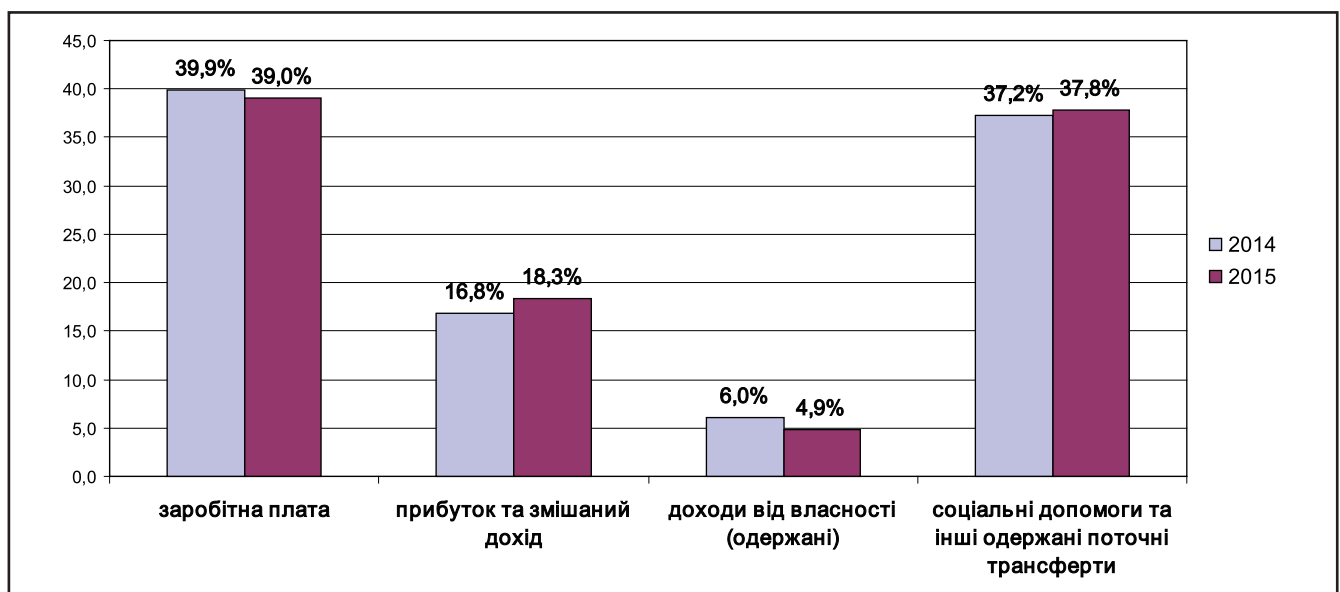


Рисунок 1. Структура доходів населення України за 2014–2015 роки, %

Джерело: розроблено авторами з використанням [1].

Таблиця 1. Порівняльна динаміка макроекономічних та соціальних показників в Україні за 2010–2015 роки

Показники	2010	2011	2012	2013 ¹	2014 ¹	2015 ¹
ВВП у розрахунку на одну особу у фактичних цінах, грн.	24429	29519	32002	33473	36904	46201
ВВП у розрахунку на одну особу в постійних цінах, % до попереднього року	104,5	105,8	100,4	100,3	93,7	90,5
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	2239	2633	3026	3265	3480	4195
Середній розмір пенсії (станом на 1 січня), грн.	1 032,6	1 151,93	1 253,28	1 470,73	1 526,09	1 581,54
Зростання середньої пенсії, % до відповідного періоду минулого року	110,5	111,6	108,8	117,4	103,8	103,6
Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	1528,9	1770,8	1994,3	2241,6	2308,4	2590,2
Реальний наявний дохід, % до попереднього року	117,1	108,0	113,9	106,1	88,5	77,8
Індекси реальної заробітної плати, % до попереднього року	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,8
Мінімальна заробітна плата, грн. (станом на грудень)	922	1 004	1 134	1 218	1 218	1378
Прожитковий мінімум в розрахунку на місяць на одну особу, грн. (станом на грудень)	875	953	1095	1176	1176	1330
Прожитковий мінімум в розрахунку на місяць на одну особу в середньому за рік, грн.	843,2	914,1	1042,4	1113,7	1176,0	1227,3
Співвідношення загальних доходів найбільш та найменш забезпечених 20% населення (квінтільний коефіцієнт фондів), разів	3,5	3,4	3,3	3,2	3,1	3,5 (9 міс.)
Індекс Джині	0,249	0,243	0,233	0,236	0,242 (9 міс.)	0,249 (9 міс.)
Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму	8,8	7,8	9,1	8,4	9,5 (9 міс.)	7,3 (9 міс.)

¹ Дані за 2013–2016 роки наводяться без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.
Джерело: розроблено авторами з використанням [1].

Згідно з прогнозом Світового банку рівень інфляції в Україні у 2016 році сягне 15%, надалі поступово знижуватиметься до 11% у 2017-му. Також Світовий банк прогнозує, що зростання ВВП в Україні у 2016 році становитиме 1%, а в 2017-му – 2% [3].

Міжнародне рейтингове агентство Standard & Poor's прогнозувало інфляцію в Україні в 2016 році на рівні 20%, Fitch Ratings – 17%, а Національний http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=29611551&cat_id=558386банк, Міністерство фінансів України та Міжнародний валютний фонд – 12% [4].

За оцінками Світового банку, частина населення України, що живе менше ніж на 5 дол. на добу, збільшилася з 3,3% у 2014 році до майже 6% у 2015 році, що свідчить про значне зростання бідності [5].

Уряду за останні два роки у дуже складних умовах вдалось зберегти і навіть дещо підвищити номінальні рівні соціальних стандартів та доходів. Разом із тим необхідно ставити на коротко- і середньострокову перспективу завдання поступового зростання реальних рівнів соціальних стандартів та доходів.

Згідно із пропозиціями уряду України доцільно з наступного року закріпити в проекті бюджетної резолюції конкретні параметри прискореного зростання зарплат и пенсій по від-

ношенню до рівнів споживчої інфляції, що дозволить забезпечити поступове зростання показників рівня життя в реальному вимірі.

Пропонується визначити цільовий орієнтир перевищення на 2 відсоткових пункти. Про необхідність постановки таких цілей у 2017–2019 роках було заявлено під час засідання уряду України 30 березня 2016 року [6].

У 2015-му зарплати й пенсії були підвищені відповідно на 13% и 19% (при інфляції у 43,3%). У поточному році законодавчо закріплено підвищення соціальних стандартів на 12% при офіційно прогнозованій інфляції у 12%. У 2017 році Мінфін очікує уповільнення інфляції до 8%.

Врахування окремих індикаторів оцінки соціального розвитку, що застосовуються міжнародними організаціями та розвиненими країнами

Одним із найбільш чутливих індикаторів рівня життя є частка витрат, які витрачає та чи інша група або населення в цілому, на продукти харчування. Номінальний розмір видатків зріс у 2015 році на 18,8%, однак реальний рівень знизився. При цьому частка витрат на продукти харчування за останні два роки залишилась незмінною і становила 38,4%. В умовах випереджаючого зростання цінового фактору це означає спрощення структури споживання та перехід груп

населення із середнім рівнем споживання до споживання продуктів харчування, характерного для більш бідних груп.

У той же час у 2015 році за рахунок зростання у витратах частки на оплату послуг ЖКП (із 12,3% у 2014 до 14,8% у 2015 році, тобто на 2,5 в.п.) та частки видатків на охорону здоров'я (із 4,9% до 5,3%, відповідно) сумарно на 2,9 в.п. знизилась частка видатків на непродовольчі товари, послуги, транспорт, зв'язок, відпочинок і культуру, інші товари і послуги, зокрема ремонт. Частка витрат на освіту залишилась незмінною (1,1%).

Кількісне зниження показників рівня життя призводить до якісних негативних зрушень в структурі та типології споживання в цілому. Так, існує гіпотеза, що перехід до більш низької типологічної категорії та групи населення, нижчої за рівнем доходів і витрат, значно більш болісний, ніж просто зниження рівнів показників споживання в рамках свого типу споживання (це стосується, в першу чергу, таких напрямів видатків як видатки на послуги (крім ЖКП), відпочинок, товари довготривалого користування, нерухомість тощо). За висновками ООН: бідність більш гостро відчувається та переживається у багатих районах.

Роль соціальних індикаторів, прийнятих у міжнародній практиці, особливо зростає після ратифікації Україною Конвенції Міжнародної організації праці про мінімальні норми соціального забезпечення №102 та Конвенції про основні цілі та норми соціальної політики №117.

Викликає особливий інтерес аналіз прожиткового мінімуму (далі – ПМ) як з ретроспективної точки зору, так і на перспективу, для дослідження його прямого та опосередкованого впливу на розвиток економіки та показники державного бюджету. До 2009 року МЗП в Україні взагалі не забезпечувала встановлений прожитковий мінімум. Лише з 2010 року МЗП зрівнялася з ПМ на працездатну особу.

Частка МЗП у середньомісячній заробітній платі штатного працівника (далі – СМЗП) (співвідношення МЗП до СМЗП) називається індексом Кейтца та у світовій соціально-економічній практиці застосовується як один з показників ефективності боротьби з бідністю. Міжнародна організація праці (МОП) рекомендує підтримувати цей індекс не нижче 50%, а Євросоюз – 60%.

Україні ще далеко до досягнення цього європейського соціального стандарту. Якщо у 2000 році індекс Кейтца за заробітною платою в Україні перевищував 45%, то у передкризовий 2008 рік він упав нижче 30% (рис. 2).

Хоча у 2010 році відбувся скачок показника майже до 40%, однак це відбулося за рахунок зниження у понад 6 разів темпів зростання СМЗП, а не за рахунок суттєвого росту МЗП. Якщо розглядати динаміку індексу Кейтца в Україні з 2000 року, то вона має стійку тенденцію до зниження. У 2015 році з урахуванням мінімального зростання рівнів соціальних стандартів протягом 2014–2015 років він повернувся до 30,3% – рівня 2008 року, тобто рівня, характерного для глибокої соціально-економічної кризи. Це становить близько 60% від стандартів МОП або половину від стандартів Євросоюзу.

У пакеті пропозицій, напрацьованих Федерацією роботодавців України в частині реформи оплати праці, запропонована траєкторія виходу за індексом Кейтца до стандартів МОП (50%) за 5 років, до 2020 року. А саме:

- у 2016 році – 35% від середньої зарплати за 2015 рік (1540 грн.);
- у 2017 році – 40% від середньої зарплати за 2016 рік (1920 грн.);
- у 2018 році – 45% від середньої зарплати за 2017 рік (2475 грн.);
- у 2019 році – 48% від середньої зарплати за 2018 рік (2976 грн.);

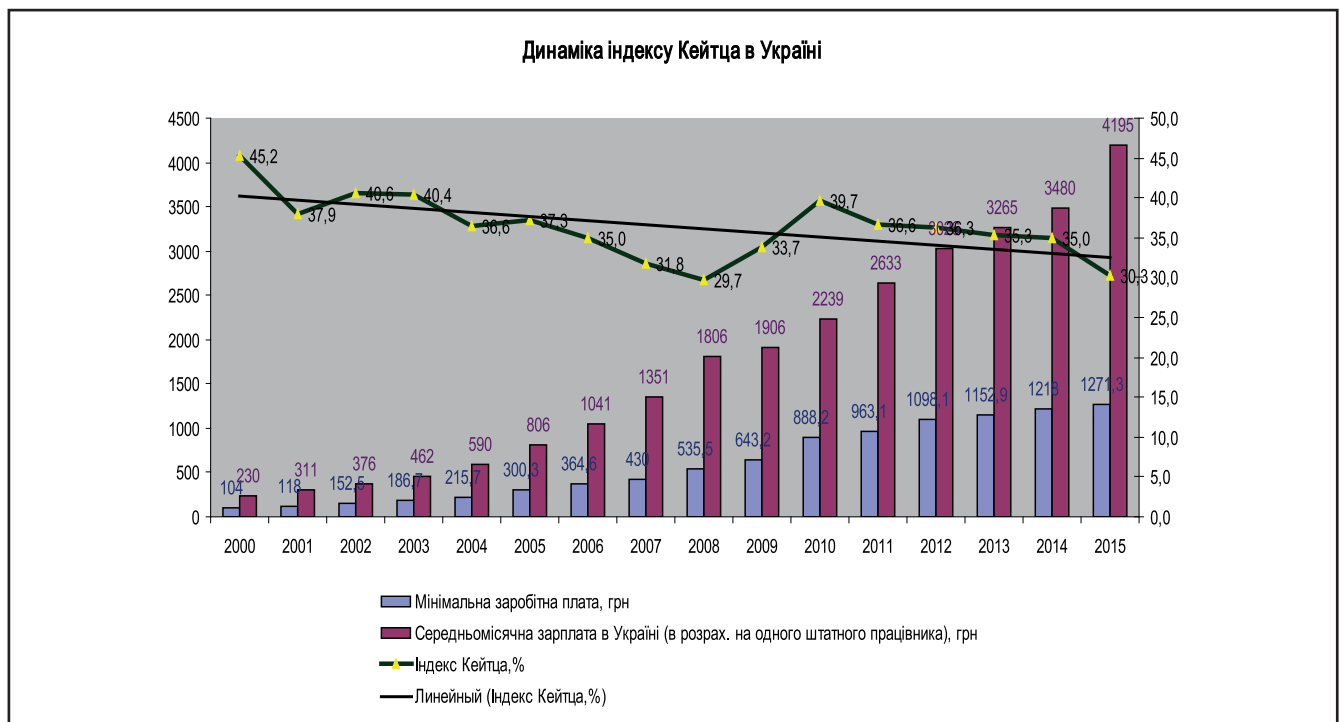


Рисунок 2. Динаміка індексу Кейтца в Україні у 2000–2015 роках

Джерело: розроблено авторами з використанням [1].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– у 2020 році – 50% від середньої зарплати за 2019 рік (3400 грн.).

Що стосується індикаторів у сфері пенсійного забезпечення, то традиційним являється коефіцієнт заміщення, який визначається як співвідношення середніх розмірів призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду до розмірів середньої заробітної плати за відповідний період. З 2011 року він мав тенденцію до зниження від 42,7% до 38,3% на початок 2015 року і 32,5% на початок 2016 року (табл. 2).

Крім того, за аналогією із традиційним індексом Кейтца, що розраховується за співвідношенням мінімальної та середньої заробітної плати, пропонується включати в аналіз також «індекс Кейтца за пенсійними виплатами» (співвідношення мінімальної та середньої пенсійних виплат). Такий індекс мав деяку тенденцію до зростання, але на початок 2015 року практично повернувся до рівня початку 2011 року. Після перегляду мінімального розміру пенсії на початок 2016 року він знову підвищився до 63,2%. Отже, в кризових умовах індекс Кейтца за пенсійними виплатами коливається на рівні 61–63%. Це при тому, що законодавчо затверджені рівні прожиткового мінімуму відрізняються від реальних (фактичних) більш ніж на 1 тис. грн., а для осіб пенсійного віку – вдвічі.

Порівняльний аналіз видатків на сферу соціального захисту в Україні та країнах ЄС

Для коректного порівняння видатків на сферу соціального захисту та соціального забезпечення, які здійснює Україна, з аналогічними показниками розвинутих країн – наприклад, таких, як країни – члени Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), визначають загальний обсяг відповідних видатків в Україні за прийнятою міжнародною методологією Європейської системи інтегрованої статистики соціального захисту (ESSPROS) [7]. Цей розрахунок має включати видатки, що обліковуються за видатковою статтею «Соціальний захист та соціальне забезпечення», інши-

ми видатковими статтями бюджету, а також видатки державних цільових позабюджетних фондів. Інші видаткові статті бюджету включають видатки на охорону здоров'я та видатки на програми житлового будівництва і забезпечення житлом, що фінансуються за рахунок державного та місцевих бюджетів. Видатки, що здійснюються за рахунок державних цільових позабюджетних фондів, включають видатки загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності, на випадок безробіття та від нещасних випадків на виробництві.

Загальні видатки на соціальний захист в Україні за методологією ESSPROS (з урахуванням всіх джерел надходжень і видатків) представлено в табл. 3.

Соціальні витрати, представлені як частка ВВП, є визначним критерієм, що характеризує ступінь державної відповідальності по підтримці певного стандарту життя найбільш вразливих населення. Під соціальними видатками розуміється надання громадськими чи приватними інституціями допомоги та інших фінансових коштів домогосподарствам та окремим особам з метою забезпечення їх підтримки та зниження ризиків в певних обставинах, що погіршують їх життя.

Використання єдиних методологічних підходів до побудови рахунку соціального захисту уможливило співставність видатків на соціальний захист в Україні та країнах Європейського Союзу (табл. 4). Порівняльний аналіз цих витрат проведено за даними 2013 року, оскільки дані по європейських країнах за 2014 рік на поточний момент відсутні.

По країнах – членах ЄС витрати на соціальний захист у 2013 році розрізнялися більш ніж вдвічі. Країни з найбільш високим співвідношенням витрат на соціальний захист до ВВП – Франція (33,7%), Данія (33,3%), Нідерланди (31,3%) та Фінляндія (31,2%) – витрачали на соціальні цілі вдвічі більше, ніж три країни із найнижчими значеннями цього співвідношення: Латвія (14,4%), Естонія і Румунія (по 14,8%). В Україні цей показник у 2013 році становив 23,7% (у 2014 році – 22,2%).

Таблиця 2. Співвідношення розмірів середньої пенсії та середньої заробітної плати працівників, зайнятих в економіці

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Середня заробітна плата, грн. (за грудень попереднього року)	2628,53	3053,53	3376,75	3619,23	4012,24	5230,00
Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн. (на початок року)	1121,76	1223,25	1430,00	1487,12	1535,98	1700,22
Мінімальний розмір пенсії за віком, грн. (на початок року)	750	822	894	949	949	1074
Коефіцієнт заміщення, %	42,68	40,06	42,35	41,09	38,28	32,51
Індекс Кейтца за пенсійними виплатами, %	61,6	67,2	62,5	63,8	61,8	63,2

Мінімальний розмір пенсії за віком з 01.09.2015 до 01.05.2016 – 1074 грн., з 01.05.2016 до 01.12.2016 – 1130 грн., з 01.12.2016 – 1208 грн.

Джерело: розроблено авторами з використанням [1].

Таблиця 3. Загальні видатки на соціальний захист в Україні у 2010–2014 роках, тис. грн.

	2010	2011	2012	2013	2014
Загальні видатки на соціальний захист	283 500 490,4	312 371 936,9	350 363 300,4	361 164 646,7	352 224 234,4
з них: адміністративні затрати	4 250 919,8	4 459 954,2	4 590 344,4	4 981 211,5	4 354 019,4
інші видатки	1 653 440,3	1 756 712,6	1 879 724,1	1 845 767,5	1 725 681,6

Джерело: розроблено автором з використанням [7].

Таблиця 4. Видатки на соціальний захист у країнах Європейського Союзу та в Україні, у % до ВВП

	2010	2011	2012	2013	2014
Австрія	29,6	28,9	29,2	29,8	...
Бельгія	29,4	29,7	29,9	30,2	...
Болгарія	17,3	16,7	16,7	17,6	...
Великобританія	28,8	28,7	28,8 ¹	28,1 ¹	...
Греція	28,6 ¹	30,4 ¹	31,6 ¹
Данія	32,8 ¹	32,3 ¹	32,2 ¹	33,3 ¹	...
Естонія	17,6	15,6	15,0	14,8	...
Ірландія	24,5	23,2	23,0	22,0	...
Іспанія	24,7 ¹	25,4 ¹	25,5 ¹	25,7 ¹	...
Італія	28,8	28,5	29,3 ¹	29,8 ¹	...
Кіпр	20,1	20,8	21,0	22,3	...
Латвія	18,1	15,1	14,2	14,4 ¹	...
Литва	18,9	16,9	16,3	15,3 ¹	...
Люксембург	22,9	22,3	23,0	23,1	...
Мальта	18,7	18,2	18,5	18,7	...
Нідерланди	29,9	30,1	30,9	31,3 ¹	...
Німеччина	29,8	28,6	28,7	29,0 ¹	...
Польща	19,6	18,6	17,7 ¹
Португалія	25,8	25,8	26,4	27,6	...
Румунія	17,3	16,4	15,4	14,8	...
Словаччина	18,3	17,9	18,1	18,4 ¹	...
Словенія	24,4	24,5	24,9	25,0 ¹	...
Угорщина	22,7	21,7	21,4	20,9	...
Україна	25,3	23,2	24,0	23,7	22,2
Фінляндія	29,2	28,8	30,1	31,2	...
Франція	32,7	32,5	33,3	33,7 ¹	...
Хорватія	20,8	20,4	20,9	21,7	...
Чеська Республіка	20,1	20,1	20,5	20,2	...
Швеція	28,6	28,2	29,3	30,0 ¹	...

¹ Попередні дані.
Джерело: [8].

Ще більша різниця між країнами – членами ЄС за абсолютними показниками соціальних витрат на душу населення за паритетом купівельної спроможності (далі – ПКС) (табл. 5). Їхня величина у 2013 році коливалася від 2201 євро в Румунії до 14 466 євро у Люксембурзі. Якщо у Люксембурзі соціальні витрати становили 1206 євро на душу населення на місяць, то в Болгарії вони становили 183 та 193 євро відповідно. Що стосується Румунії та України, то витрати на соціальний захист на душу населення у 2013 році становили 1542 євро за ПКС, або 129 євро на місяць.

Відмінності між європейськими країнами за рівнем витрат на соціальний захист лише частково можуть бути пов'язані з різним рівнем добробуту та цін, відображаючи, крім того, відмінності у системах соціального захисту, демографічних тенденціях, рівні безробіття, а також інших соціальних, інституціональних та економічних факторах.

Зокрема, відрізняється сама структура соціальних витрат по країнах Євросоюзу. Так, питома вага видатків на соціальні допомоги та виплати в 2013 році коливалася від 93,6% всіх соціальних витрат у Нідерландах до 98,9% у Великобританії, Мальті та Естонії. Адміністративні витрати коливалися від 1,1% від загальних витрат у таких країнах, як Кіпр, Мальта, Естонія та Великобританія, до 5,3% в Ірландії. Крім того, в окремих країнах доволі значна частина коштів, спрямованих

на соціальний захист, була віднесена на інші витрати: в Португалії – 4,2% та Литві – 3,1%.

В Україні у 2013 році структура соціальних витрат виглядала таким чином:

- соціальна допомога – 98,1% (у 2014 році – 98,3%);
- адміністративні витрати – 1,4% (1,2%);
- інші видатки – 0,5% (0,5%).

Основна частина соціальної допомоги надається незалежно від рівня добробуту, тобто без перевірки дотримувачів на нужденність. В цілому по Європейському Союзу лише десята частина коштів, направлених на соціальний захист, була обумовлена рівнем добробуту її дотримувачів. Відносно більше значення у 2013 році така соціальна допомога мала місце в Ірландії (31,9%) та у Великобританії (14,3%). В Україні у 2013 році лише 3,1% коштів (3,7% у 2014 році), спрямованих на соціальну допомогу, були обумовлені рівнем добробуту її дотримувачів. Це стосується адресних соціальних допомог – житлових субсидій та допомоги малозабезпеченим сім'ям.

Основна форма надання соціальної допомоги – грошові виплати та допомоги, які не потребують ніякого звіту про їх фактичні витрати зі сторони дотримувачів. До грошових виплат відносяться всі види пенсій, оплачувані лікарняні листи, сімейні та дитячі допомоги, допомоги малозабезпеченим сім'ям, по безробіттю тощо.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 5. Видатки на соціальний захист на одну особу в євро за паритетом купівельної спроможності в країнах-членах ЄС та в Україні в 2012–2013 роках

	Євро на особу		Євро на особу за ПКС	
	2012	2013	2012	2013
28 країн ЄС	7 616	...	7 616	...
Україна	2035		1601	1542
Австрія	10 988	11 332	9923	10 078
Бельгія	10 414	10 590	9192	9256
Болгарія	952	1017	2145	2316
Великобританія	9300	8962	7986	7 885
Греція	5468	...	6124	...
Данія	14 565	15 118	10 301	10 617
Естонія	2036	2131	2899	2952
Ірландія	8753	8603	7160	7001
Ісландія	8167	8426	7297	7403
Іспанія	5692	5675	6076	6132
Італія	7936	7942	7703	7724
Кіпр	4731	4675	5084	5124
Латвія	1530	1634	2282	2484
Литва	1818	1806	3072	3091
Люксембург	18 862	19 764	14 120	14 466
Мальта	3178	3320	4062	4135
Нідерланди	11 902	12 115	10 659	10 633
Німеччина	9820	10 050	9777	9818
Норвегія	19 348	19 335	11 357	11 554
Польща	1811	...	3425	...
Португалія	4225	4496	5175	5704
Румунія	1022	1066	2177	2200
Словаччина	2421	2 504	3716	3866
Словенія	4359	4349	5277	5294
Угорщина	2135	2138	3841	3912
Фінляндія	11 090	11 624	9056	9367
Франція	10 630	10 857	9668	9792
Хорватія	2150	2219	3320	3504
Чеська Республіка	3134	3011	4655	4630
Швейцарія	17 002	17 214	10 284	10 685
Швеція	13 030	13 623	9567	9781

Джерело: розроблено автором з використанням [8].

Загалом по Європейському Союзу у 2013 році у грошовій формі було представлено понад 60% усіх витрат на соціальний захист. Найбільш висока частка грошових виплат на Кіпрі (82,2%), в Італії (75,4%) та у Латвії (74,0%). В Україні у 2013 році 82,0% загальної суми допомоги соціального захисту було надано у грошовій формі (у 2014 році – 82,9%).

Відповідно до представленої інформації загальний обсяг видатків на сферу соціального захисту та соціального забезпечення в Україні є доволі значним навіть у порівнянні з розвинутими європейськими країнами. Разом із тим попри значний обсяг соціальних видатків якість соціальних послуг та інших заходів соціального захисту в Україні залишається відносно низькою порівняно з іншими країнами, а соціальні потреби найбільш вразливих категорій населення не задовольняються достатньою мірою.

Висновки

З метою підвищення обґрунтованості рішень щодо формування та реалізації соціальної політики пропонується пе-

редбачати випереджальне зростання основних соціальних стандартів, номінальних рівнів зарплат і пенсій по відношенню до динаміки споживчої інфляції.

Під час розробки проектів Державного бюджету важливо забезпечувати наближення рівнів вищезгаданих соціальних індикаторів до вимог європейських стандартів; врахування соціальних індикаторів, що характеризують зниження диференціації окремих груп населення за показниками рівня життя.

Досвід розвинутих європейських країн в питаннях стосовно недопущення зниження рівня життя населення в умовах подолання фінансово-економічної кризи може бути використаний в Україні. Це потребує додаткового вивчення проблеми щодо подолання протиріч між фінансовими можливостями і проблемами соціального захисту.

Список використаних джерел

1. Держстат України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Матеріали оцінки рівня інфляції в Україні у 2015 році. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/articles/economics/_ak-upali-realni-dohodi-ukrayinciv-infografika/689312#comments

3. Всесвітній банк. Матеріали оцінки основних макропоказників розвитку України на 2016–2017 рр. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://telegraf.com.ua/biznes/ekonomika/2378847-vsemirnyiy-bank-podtverdil-prognoz-rosta-vwp-ukrainiyhtml>

4. Всесвітній банк. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://telegraf.com.ua/biznes/ekonomika/2379037-vsemirnyiy-bank-sdelal-prognoz-inflyatsii-v-ukraine-na-2016-god.html#comments_block

5. Світовий банк. Матеріали щодо оцінки бідності в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/ru/>

news/1560239-blizko-6-ukrayintsiv-zhive-mensh-nizh-na-pyat-dolariv-u-den

6. Матеріали засідання Уряду від 30 березня 2016 року. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://interfax.com.ua/news/economic/334286.html>

7. Національні рахунки соціального захисту (НРСЗ) України у 2014 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України, 2016. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Матеріали Євростату. Показники розвитку економіки країн Євросоюзу. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00098&plugin=1>

Т.М. БУЛАХ,

к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет

Моделювання соціального розвитку села на перспективу

Розроблено комплекс багатofакторних нечітко-множинних моделей аналізу рівня соціального розвитку села, що дозволяє розрахувати інтегральний показник соціального розвитку села та прогнозувати його на перспективу. Виконано комп'ютерну реалізацію моделі в середовищі E.Views.

Ключові слова: соціальний розвиток села, соціальна інфраструктура, інтегральний показник, нормативи, моделювання, прогнозування.

Т.М. БУЛАХ,

к.э.н., доцент, Киевский национальный торгово-экономический университет

Моделирование социального развития села на перспективу

Разработан комплекс многофакторных нечетко-множественных моделей анализа уровня социального развития села, что позволяет рассчитать интегральный показатель социального развития села и прогнозировать его на перспективу. Выполнена компьютерная реализация модели в среде E.Views.

Ключевые слова: социальное развитие села, социальная инфраструктура, интегральный показатель, нормативы, моделирование, прогнозирование.

T. BULAKH,

candidate of economic Sciences, associate Professor, KNTEU

Simulation of rural social development for the future

Developed complex multi-factor fuzzy-set models for analysis of level of social development of the village that allows us to calculate the integral indicator of social development of the village and to forecast it for the future. Performed computer implementation of the model in the environment of E. Views.

Keywords: rural social development, social infrastructure, integral index, standards, modelling, forecasting.

Постановка проблеми. Формування нової економічної політики в аграрному секторі України змінили не тільки форми і способи виробництва, форми взаємодії господарських суб'єктів, а й негативно позначилося на соціальному розвитку села. Нині найгострішими соціальними проблемами у сільській місцевості України є відсутність мотивації до праці, бідність, трудова міграція, безробіття, занепад соціальної інфраструктури, поглиблення демографічної кризи, яка призводить до вимирання сіл. Така ситуація вимагає розробки науково обґрунтованих пропозицій та стратегії соціального розвитку села (у подальшому СРС) на сучасному етапі та потребує його моделювання на перспективу за допомогою економіко-математичних методів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага моделюванню соціального розвитку села. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі відомі вітчизняні вчені, як С. Гудзинський, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, П. Саблук, М. Хвесик, В. Юрчишин, К. Якуба;

зарубіжні – Л. Ван Депенель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч та багато інших. Однак в Україні зазначене питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження процесу забезпечення належного рівня соціального розвитку села, ідентифікація позитивних та негативних факторів, які впливають на його розвиток, а також побудова адекватної моделі оцінки та прогнозування його рівня.

Виклад основного матеріалу. Для вирішення поставленої проблеми – моделювання СРС на перспективу відповідно до методології системного аналізу [1, 5, 7, 8], пропонуємо застосувати один з основних його методів – метод дерева цілей. Дерево цілей являє собою «зв'язний граф, верхівки якого інтерпретуються як цілі, а ребра і дуги – як зв'язки між цілями» [8, с. 56]. На верхівку його ставиться генеральна ціль (основна проблема) – моделювання і прогнозування соціального розвитку села. Далі, згідно з методом дерева цілей (рис. 1), генеральна ціль (основна проблема) «розбивається на по-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

слідовно розташовані більш прості підпроблеми, таким чином рішення всіх підпроблем дозволяє вирішити і початкову проблему» [5, с. 63]. Виділення цілей і задач моделювання одночасно з глибоким і детальним аналізом СРС дозволяє розробити відповідно до дерева цілей комплексну програму рішення означеної проблеми. За орієнтовний перелік необхідних вхідних даних взято показники ВВП, чисельність об'єктів соціальної інфраструктури, зайнятості сільського населення, доходів населення, дані про фінансування соціальної інфраструктури села, а також демографічні показники сільського населення.

Таким чином, виходячи з поставленої проблеми і на підставі попереднього аналізу сучасного стану соціального розвитку українського села, як систему дослідження визначимо соціальний розвиток села.

Вона складається з таких підсистем: «Чисельність сільського населення», «Зайнятість сільського населення», «Доходи сільського населення», «Соціальна інфраструктура села».

Зовнішнім середовищем для виділеної системи виступають такі фактори, як економічний розвиток України, соціальна політика уряду, а також сукупність економічних та соціальних програм розвитку села. Досягнення поставленого завдання може бути здійснено за допомогою методів, що становлять науковий інструментарій системного аналізу [8, с. 52–60].

Найдоцільніше прогнозування розвитку СРС проводити методами економетричного моделювання [7, 8], вибір яких пояснюється неповнотою інформації про систему, що вивчається, наявністю великої кількості взаємопов'язаних факторів, характером функціональних зв'язків між параметрами системи, а саме – наявністю одночасно прямих і обернених зв'язків, нестабільністю економіки України та тривалими негативними тенденціями розвитку українського села.

Комплекс економіко-математичних моделей прогнозування соціального розвитку села призначений для отримання прогнозних оцінок розвитку на середньо- та довгострокову перспективу, аналізу основних тенденцій розвитку та структурних зрушень.

Пропонується представити цей комплекс у вигляді сукупності пов'язаних між собою моделей прогнозування (МП).

Структура комплексу економіко-математичних моделей прогнозування соціального розвитку села відображена на рис. 2, а загальна характеристика рівнянь комплексу наведена в табл. 2.

Економіко-математичні моделі, які входять до комплексу, що розглядається, згідно з відомими в літературі [2–4, 6] класифікаціями економетричних моделей можуть бути визначені як довгострокові, взаємозалежні, прикладні, імітаційно-прогнози.

У ширшому розумінні комплекс моделей являє собою систему рівнянь із ендогенними змінними Y , яку в матричному вигляді для T періодів можна представити таким чином:

$$Y = YA + XB + U, \quad (1)$$

де $Y - (T \times 18)$ – мірна матриця незалежних ендогенних змінних, в якій i – й стовпець утворює $(T \times 1)$ – мірний вектор y_i , який має значення регресанта i -го рівняння.

A – являє собою (18×18) – мірну матрицю структурних коефіцієнтів залежних змінних і має таку структуру:

$$A = \begin{bmatrix} 0 & \alpha_{12} & \dots & \alpha_{1i} & \dots & \alpha_{186} \\ \alpha_{21} & 0 & \dots & \alpha_{2i} & \dots & \alpha_{286} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ \alpha_{j1} & \alpha_{j2} & \dots & 0 & \dots & \alpha_{j86} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ \alpha_{861} & \alpha_{862} & \dots & \alpha_{86i} & \dots & 0 \end{bmatrix}$$

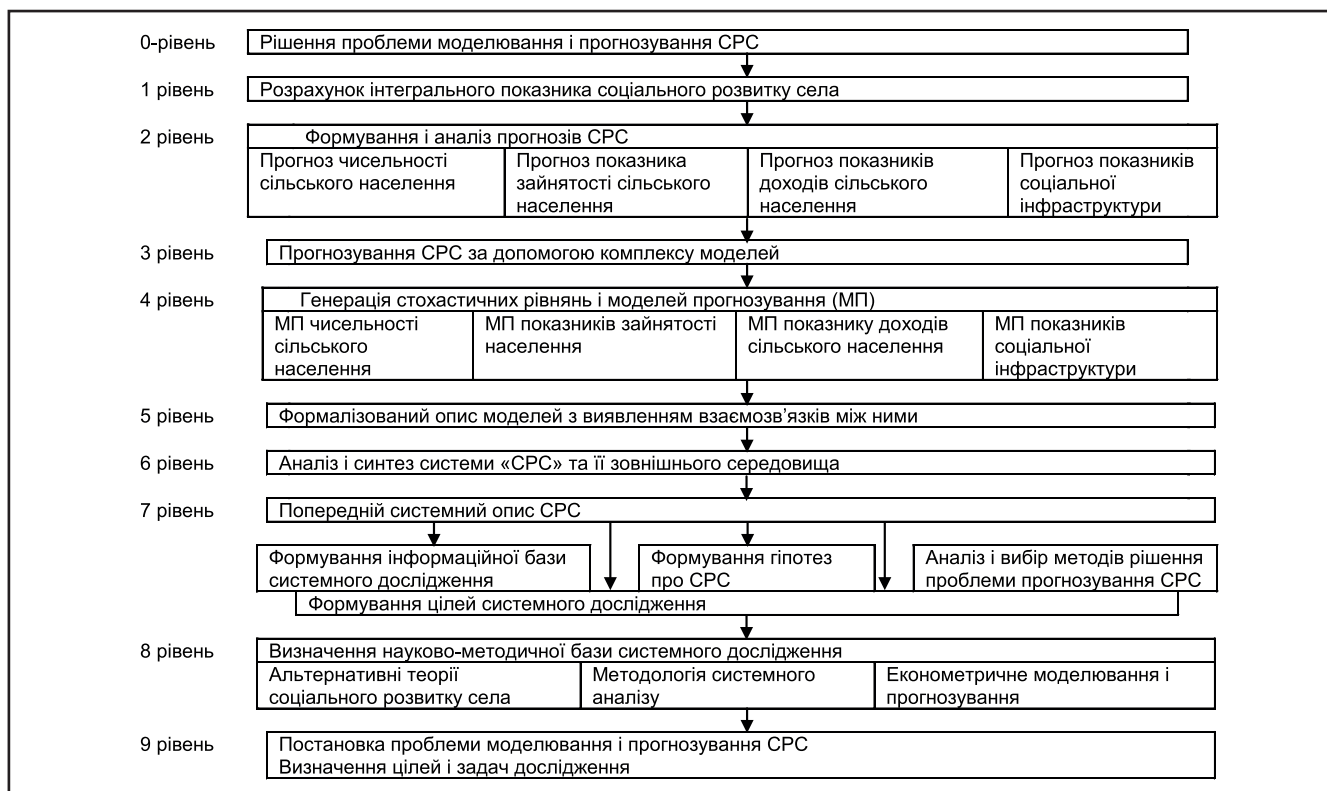


Рисунок 1. Дерево цілей рішення проблеми моделювання і прогнозування соціального розвитку села

Джерело: розроблено автором.

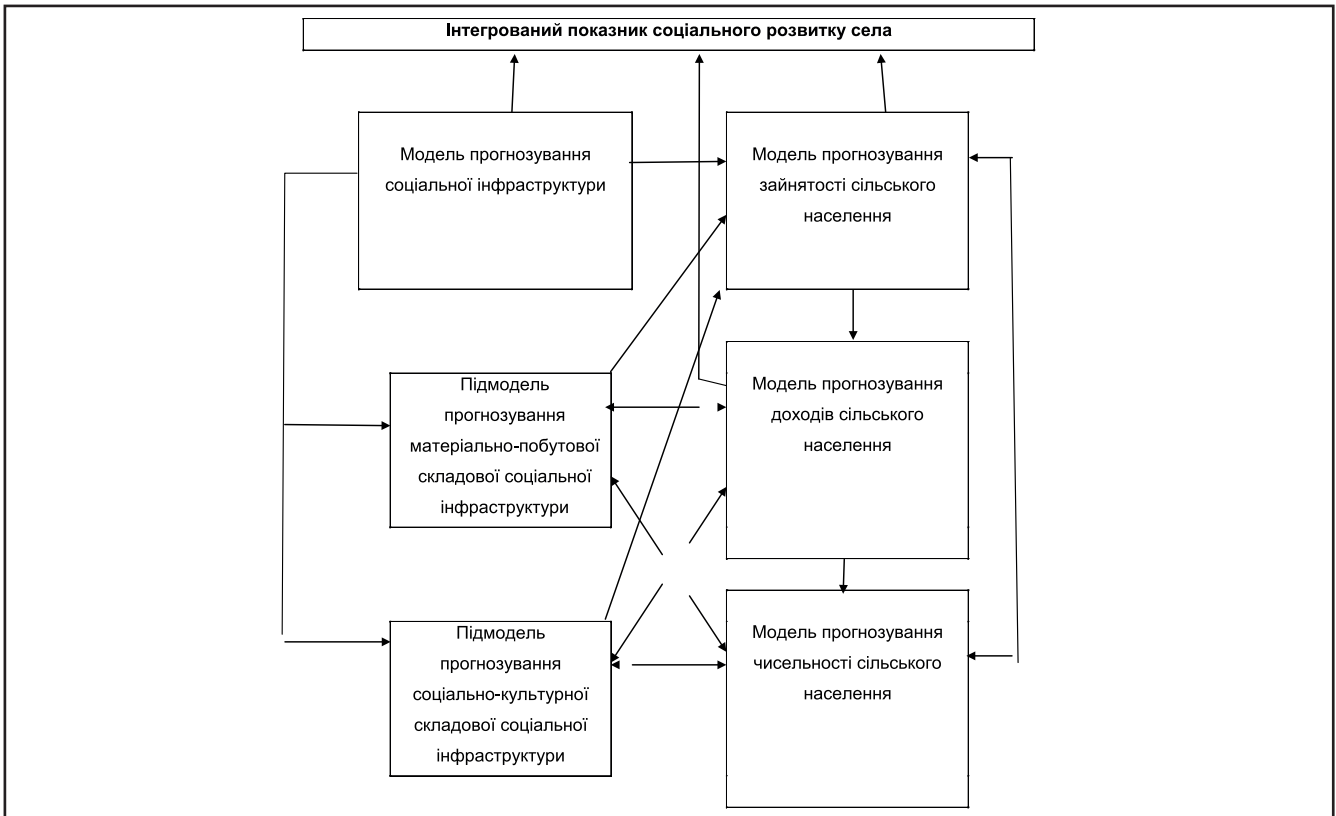


Рисунок 2. Структура комплексу економіко-математичних моделей прогнозування соціального розвитку села

Джерело: розроблено автором.

Форма матриці A є найважливішим з економічної точки зору критерієм визначення типу економетричної моделі. Оскільки матриця A є загальною, запропонована економетрична модель є взаємопов'язаною.

$X = [T \times B]$ – мірна матриця даних з 13-ма предетермінованими змінними;

B – матриця структурних коефіцієнтів, яка відноситься до матриці регресорів X ;

U – матриця збурень у 18 структурних рівняннях для T періодів або для T елементів.

У загальному вигляді модель прогнозування чисельності сільського населення має такий вигляд:

$$H_c = F(K_p, P_c, K_o, T), \quad (2)$$

де H_c – чисельність населення у сільській місцевості, млн. осіб;

K_p – коефіцієнт природного приросту на 1000 наявного населення;

P_c – сукупні ресурси домогосподарств у сільській місцевості, грн.;

K_o – загальна кількість об'єктів соціальної інфраструктури, тис. од.;

T – трендова компонента.

У загальному вигляді модель прогнозування зайнятості сільського населення має такий вигляд:

$$C_z = F(VBP, K_o, H_c), \quad (3)$$

де C_z – зайняті у загальній чисельності населення, %;

VBP – валовий внутрішній продукт за відповідний рік, млн. грн.

Модель прогнозування доходів сільського населення має такий вигляд:

$$P_c = F(VBP, T). \quad (4)$$

Таблиця 2. Загальна характеристика комплексу моделей прогнозування соціального розвитку села

Назви моделей	Кількість рівнянь	Кількість змінних	У тому числі	
			ендогенних	наперед визначених
Комплекс моделей прогнозування соціального розвитку села, в т.ч.:	18	32	24	8
модель прогнозування чисельності сільського населення	3	7	6	1
модель прогнозування зайнятості сільського населення	1	4	3	1
модель прогнозування доходів сільського населення	2	7	4	3
модель прогнозування соціальної інфраструктури, в т.ч.:	12	27	19	8
а) підмодель прогнозування матеріально-побутової складової соціальної інфраструктури	6	13	12	1
б) підмодель прогнозування соціально-культурної складової соціальної інфраструктури	6	16	9	7

Джерело: розроблено автором.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

У загальному вигляді типова залежність, на основі якої відбувалося моделювання показників соціальної інфраструктури, має вигляд:

$$K_o = F(\Phi c_i, H_c, T), \quad (5)$$

де Φc_i – фінансування відповідного елементу соціальної інфраструктури, млн. грн.

Вищезазначені залежності на етапі передмоделних досліджень та безпосередньо у процесі моделювання підлягали уточненню і коригуванню. Остаточне рішення щодо факторної специфікації рівнянь комплексу економіко-математичних моделей приймалося після аналізу коефіцієнтів кореляції між факторами та на основі методу покрокового відбору факторів.

Комплекс моделей прогнозування соціального розвитку села реалізований в середовищі системи економетричного моделювання E.Views, який забезпечує єдину технологію генерації регресійних рівнянь і тотожностей, генерації комплексу моделей, його структурного аналізу і рішення системи рівнянь, введення інформаційних баз моделей комплексу, виводу результатів моделювання на екран монітора та друк.

Для кількісного визначення параметрів регресійних рівнянь у процесі їх генерації був застосований однокроковий метод найменших квадратів. Стохастичні регресійні рівняння згенеровані як з вільним членом, так і без нього. При побудові рівнянь, в яких одним з пояснюючих факторів виступав час, трендова компонента описувалась за допомогою лінійних, дробових та логарифмічних функцій.

У роботі для аналізу достовірності параметрів побудованих рівнянь і визначення степеня їх адекватності реальним соціально-економічним процесам, що моделюються, були дотримані критичні значення наступних статистичних характеристик:

1) коефіцієнт детермінації (R^2), що визначає частку поясненої дисперсії залежної змінної від факторів рівняння (наведений після кожного рівняння);

2) статистика Стьюдента (t), що характеризує значимість параметрів регресійних рівнянь (наведена у дужках під кожним параметром);

3) статистика Фішера (F), що визначає значимість коефіцієнта детермінації (наведена після кожного рівняння);

4) критерій Дарбіна – Уотсона (D.W.), що визначає наявність автокореляції залишків (наведений після кожного рівняння);

5) середня квадратична помилка рівняння (S.E.).

Інтегральний показник соціального розвитку села розраховано за формулою:

$$I'_{SRS} = \sum_{i=1}^n \alpha_i I'_i, \quad (6)$$

де I'_{SRS} – інтегральний показник соціального розвитку села на момент часу t ;

n – кількість складових соціального розвитку села;

i – вага i -ї складової при розрахунку інтегрального показника оцінки соціального розвитку села.

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1, \alpha_i \neq 0$$

I'_i – оцінка i -ї складової соціального розвитку села на момент часу $t, 1, n$.

Научно динаміку зміни інтегрального показника соціального розвитку села за період 2000–2015 років побачити на рис. 3.

Аналіз рис. 3 показує, що впродовж 2000–2015 років показник соціального розвитку села зростає, за винятком 2003 та 2012–2013 років, коли спостерігалось зниження показника порівняно з попереднім роком. Але, слід зауважити, що вищезазначене зростання показника було дуже повільним і не досягало 0,2%. Таким чином, враховуючи, що у зазначеному періоді інтегральний показник соціального розвитку села становив у середньому 57%, рівень соціального розвитку села протягом 2000–2015 років можна вважати вкрай незадовільним.

Також можна стверджувати про відсутність стійких позитивних тенденцій соціального розвитку села.

Перш ніж використовувати розроблений комплекс моделей для прогнозування соціального розвитку села, оцінимо точність отриманих за моделями прогнозів. Проведення оцінки точності необхідно для перевірки прогнозних властивостей моделей, що розглядаються, з метою прийняття рішення щодо ступеня придатності побудованого комплексу до практичного застосування.

Найчастіше для оцінки точності побудованих моделей використовують їх рішення на ретроспективному періоді, так званий ex-post прогноз. Даний метод дає змогу зіставити прогнозні і фактичні значення показників, що прогнозуються. В результаті такого порівняння мають бути визначені абсолютні, відносні, а також спеціальні якісні показники точності прогнозів, причому оцінка точності може проводитися за окремими показниками, за групою показників, за кожною моделлю, за всім комплексом в цілому, а також за кожним роком або періодом. За допомогою методу ex-post прогнозу оцінюється можливість подовження моделі на перспективу.

З метою аналізу точності прогнозу за реалізованим комплексом економетричних моделей був здійснений ex-post прогноз на період 2013–2015 років. При порівнянні прогнозних і фактичних значень змінних моделі були розраховані наступні показники точності прогнозу:



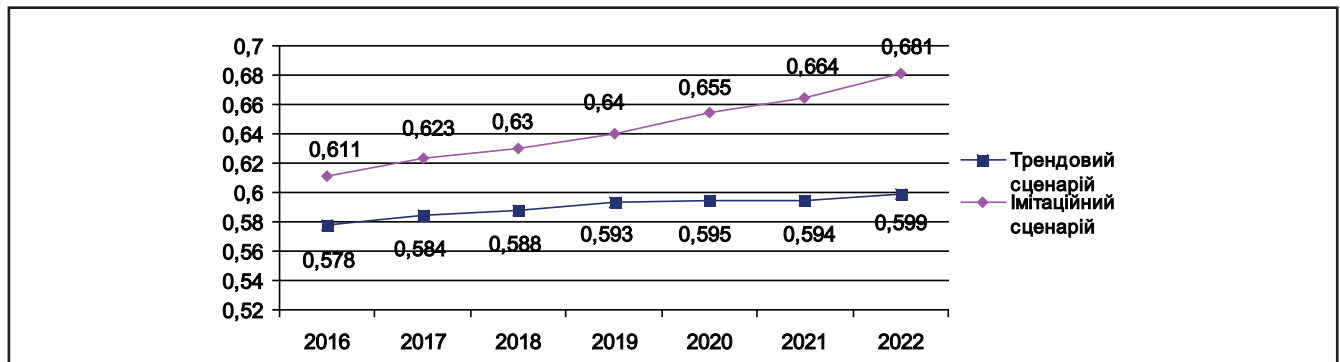
Рисунок 3. Динаміка інтегрального показника соціального розвитку села

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 3. Середньоквадратична нормована помилка прогнозу комплексу моделей прогнозування соціального розвитку села

Назва моделі	Середньоквадратична нормована помилка прогнозу			
	RMS-SFEr			RMS-SFEr.p
	2013	2014	2015	для періоду 2013–2015
Модель прогнозування чисельності сільського населення	0,006389	0,000668	0,000503	0,00252
Модель прогнозування зайнятості сільського населення	0,015533	0,008294	0,019032	0,014286
Модель прогнозування доходів сільського населення	0,459608	0,463822	0,446391	0,456607
Модель прогнозування соціальної інфраструктури, в т. ч.: підмодель прогнозування матеріально-побутової складової соціальної інфраструктури	0,159365	0,0541515	0,082218	0,093673
підмодель прогнозування соціально-культурної складової соціальної інфраструктури	0,196292	0,102035	0,092215	0,120372
	0,122437	0,006268	0,07222	0,066975

Джерело: розраховано автором.

**Рисунок 4. Прогнозована динаміка інтегрального показника соціального розвитку села**

Джерело: розроблено автором.

1) нормована величина помилки (SFE) – помилка по кожному показнику, що прогнозується, за кожний рік прогнозного періоду;

2) середньоквадратичні нормовані помилки прогнозу:

– RMS-SFEr – помилка прогнозу кожного показника на період 2013–2015 років;

– RMS-SFEr – помилка прогнозу одночасно усіх показників комплексу моделей за кожен рік прогнозного періоду;

– RMS-SFEr.p – помилка прогнозу одночасно усіх показників за період 2013–2015 рр. (табл. 5.3);

3) абсолютні і відносні (у %) помилки прогнозу по кожному з показників і в середньому за період 2013–2015 років;

4) коефіцієнт середньої абсолютної помилки прогнозу (A.E.).

Аналіз результатів, наведених в табл. 3, показує, що всі моделі і підмоделі комплексу прогнозування соціального розвитку села мають незначні показники середньоквадратичної нормованої помилки прогнозу: коефіцієнти значно віддалені від одиниці, що свідчить про високу точність прогнозу. Найбільші помилки прогнозування за результатами ex-post прогнозу спостерігаються по моделі доходів сільського населення, що пояснюється інфляційними процесами протягом 2013–2015 років.

Попри вищезгадане, показники помилки по моделі знаходяться у межах норми. Розрахунки табл. 3 дають можливість зробити висновок про достатньо високий ступінь достовірності сконструйованого комплексу моделей прогнозування соціального розвитку села і його адекватність реальним процесам.

Наступним напрямом прикладного застосування отриманої моделі є знаходження прогнозів показника I'_{SRs} за трен-

довим (за умови, що в прогнозному періоді будуть збережені усі тенденції) та імітаційним сценаріями (запровадження обов'язкового розподілу випускників ВНЗ із терміном відпрацювання на селі – 5 років з одночасним збільшенням туристичних потоків в Україні у 1,5 раза) (рис. 4).

Отримані результати трендового прогнозу усіх змінних комплексу свідчать, що, протягом 20163–2022 років інтегральний показник соціального розвитку села зростає всього на 2,1%, тобто практично не зміниться.

За умови реалізації імітаційного сценарію інтегральний показник соціального розвитку села значно зростає порівняно з трендовим прогнозом. На кінець 2022 року різниця між величинами інтегрального показника за двома сценаріями становитиме 8,2%. При цьому з кожним роком різниця між рівнями соціального розвитку за імітаційним та базовим прогнозами зростає.

Висновки

Отже, в результаті побудовано комплекс моделей визначення рівня та прогнозування соціального розвитку села, який дозволяє отримувати його адекватні оцінки в поточному та перспективному періодах та завдяки властивості узагальнення гнучко реагувати на особливості нових даних.

Результати моделювання показали, що протягом досліджуваного періоду інтегральний показник соціального розвитку села зростає, за винятком 2003 та 2012–2013 років, коли спостерігалось зниження показника порівняно з попереднім роком. Але вищезазначене зростання показника було дуже повільним, що свідчить про незадовільний його рівень.

Прогнозування соціального розвитку села за трендовим та імітаційним сценаріями показало, що запровадження обов'язкового розподілу та збільшення обсягів туристичних потоків сприятиме підвищенню рівня соціального розвитку села.

Список використаних джерел

1. Блауберг И.В. Системный подход и системный анализ / Блауберг И.В., Мирский З.М., Садовский В.М., Юдин Б.Г. // Системные исследования: методологические проблемы. – М.: Наука, 1982. – С. 47–64.
2. Винн Р. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден / Пер. с англ. С.А. Николаенко. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 294 с.

3. Економічне прогнозування: вступ / К. Холден, Д. Піл, Д. Томпсон, О. Комашко. – К.: Інформтехніка, 1996. – 216 с.

4. Лук'яненко І.Г. Динамічні макроеконометричні моделі / І.Г. Лук'яненко. – К.: КМ Академія, 2003. – 198 с.

5. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такахара / пер. з англ.; [под ред. И.Ф. Шахнова]. – М.: Мир, 1973. – 342 с.

6. Тинберген Я. Математические модели экономического роста / Я. Тинберген, Х. Босс. – М.: Экономика, 1967. – 227 с.

7. Уёмов А.И. Системный подход и общая теория систем / Уёмов А.И. – М.: Мысль, 1978. – 272 с.

8. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю.И. Черняк. – М.: Экономика, 1975. – 191 с.

Ю.О. РУСИНА,

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

студент, Київський національний університет технологій та дизайну

Організація і управління системою фінансово-економічної безпеки на підприємстві

У статті визначено сутність поняття фінансово-економічної безпеки, викладено теоретико-методологічні засади управління фінансово-економічною безпекою підприємства, зокрема, її принципи, стратегії, цілі та механізми.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, система фінансово-економічної безпеки.

Ю.А. РУСИНА,

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

студент, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Организация и управление системой фінансово-економической безопасности на предприятии

В статье определена сущность понятия финансово-экономической безопасности, изложены теоретико-методологические основы управления финансово-экономической безопасностью предприятия, в частности, ее принципы, стратегии, цели и механизмы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, система финансово-экономической безопасности.

J. RUSINA,

Ph.D. Associate Professor, Kyiv National University of Technology and Design,
A. OPOLONETS,

student, Kyiv National University of Technology and Design

Organization and management system of financial and economic security for the enterprise

In the article the essence of the concept of financial and economic security, described the theoretical and methodological principles of management of financial and economic security, in particular, its principles, strategies, objectives and mechanisms.

Keywords: economic security, financial security, a system of financial and economic security.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток суспільного життя обумовлює перманентні зміни економічних процесів, які, частіше за все, відбуваються в умовах зростання невизначеності. Глобалізація економіки, міжнародна інтеграція, посилення конкуренції в усіх сферах діяльності людини, зміни як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі породжують низку небезпек, що можуть впливати на стан соціально-економічного розвитку країни в цілому та окремих суб'єктів господарювання, зокрема.

Актуальність дослідження процесів забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства обумовлена тим, що в умовах економіки перехідного періоду, організації, що отримали

широку господарську самостійність, зіткнулися з необхідністю принципово нових підходів для забезпечення власної фінансово-економічної безпеки, що зажадало корінного перетворення всієї системи захисту економічних інтересів.

У процесі становлення ринкових відносин, створення правової основи підприємництва, посилення недобросовісної конкуренції і криміналізації окремих сегментів економіки основний тягар цих проблем ліг на підприємства, які, у багатьох випадках, виявилися не підготовленими до їх вирішення.

Оскільки існуючі загрози можуть негативно впливати на рівень ефективності діяльності підприємства, його конкурентоздатність, раціональне використання усіх видів ресурсів, забез-

печення належного рівня рентабельності, платоспроможності та фінансової стійкості, тому однією з умов, що забезпечують успішне функціонування та розвиток як суб'єктів господарювання, так і економіки взагалі, є створення дієвої системи фінансово-економічної безпеки на різних рівнях управління.

Управління підприємством в сучасних умовах, коли набирають інтенсивності рейдерські захоплення та поглинання, корпоративні конфлікти, конкурентна боротьба, фіктивне підприємництво та інші правопорушення у сфері підприємницької діяльності, вимагає формування в системі менеджменту такої складової, яка зможе адекватно реагувати на виклики зовнішнього середовища та протидіяти загрозам нормальному функціонуванню підприємства. Саме така ситуація є передумовою створення системи фінансово-економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями фінансово-економічної безпеки підприємства займалися багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Свій науковий доробок у розвиток теорії фінансово-економічної безпеки, організації системи управління фінансово-економічною безпекою, методів та засобів взаємодії з іншими складовими безпеки внесли такі вчені: Л. Абалкін, О. Барановський, І. Бланк, Л. Біркен, І. Білько, М. Білик, Т. Васильців, Е. Гудвін, В. Геєць, О. Грунін, К. Девіс, А. Козаченко, Т. Лоурі, А. Ляшенко, Б. Мізюк, В. Мунтіян, О. Новикова, В. Пономарьов, В. Сенчагов, В. Шликов, Й. Шумпетер, Л. Шемаєва, А. Шаваєв та багато інших.

Основи організації економічної безпеки підприємств і установ досліджуються в роботах Зубка М.І. [1]. Загальна схема управління фінансовою безпекою підприємства запропонована в дослідженні Кириченка О.А. [2].

У статті Іващенко О.В. і Четверікова П.М. розглянуто основні елементи системи фінансово-економічної безпеки підприємства [3]. Структура, організація і функціонування служби безпеки підприємства розглядаються в працях Ярочкіна В.І. [4].

Метою статті є дослідження сутності та складових системи фінансово-економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Формування системи фінансово-економічної безпеки неможливе без розуміння суті поняття «фінансово-економічна безпека». Оскільки в літературі, яка присвячена розгляду даної проблематики, як правило, розмежовують поняття «фінансова безпека» і «економічна безпека», то доцільно буде розглянути основні підходи до визначення терміну «фінансово-економічна безпека».

Під економічною безпекою розуміють «стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності підприємства, гарантований захист його ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації» [1, с. 8]. Економічна безпека підприємства розглядається також як такий стан функціонування, за якого підприємство і його продукція є конкурентоспроможними на ринку та одночасно гарантується: найефективніше використання ресурсів, інтелектуального і кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування [5].

Олейніков Е.А. розглядає економічну безпеку підприємства як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому [6].

Обов'язковим і основним складником економічної безпеки підприємства є його фінансова безпека, оскільки фінанси є вимірником ефективності функціонування підприємства. Тому фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної безпеки, об'єднуючи характеристики як економічної безпеки, так і фінансів підприємства, впливаючи абсолютно на всі сфери діяльності підприємства.

Бланк І.О. зазначає, що «фінансова безпека підприємства є основним елементом системи його економічної безпеки. У загальному складі елементів економічної безпеки фінансова компонента виступає в ролі базового значення рівня і структури фінансового потенціалу підприємства в забезпеченні цілей його економічного розвитку» [7].

Для досягнення фінансової безпеки на підприємстві необхідний дієвий механізм забезпечення фінансової безпеки.

Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства можна розглядати як систему організаційних, фінансових та правових засобів впливу, які мають на меті своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз фінансовій безпеці підприємства.

Механізм фінансової безпеки підприємства дозволяє:

- забезпечити фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність та достатню фінансову незалежність підприємства у довгостроковому періоді;
- забезпечити оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства;
- ідентифікувати зовнішні і внутрішні небезпеки та загрози фінансовому стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення;
- самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію;
- забезпечувати достатню фінансову незалежність підприємства;
- забезпечувати достатню гнучкість при ухваленні фінансових рішень;
- забезпечувати захищеність фінансових інтересів власників підприємства.

Таким чином, підсумовуючи вищезазначене, можна зробити наступні висновки: під фінансово-економічною безпекою підприємства слід розуміти стан захищеності його ресурсів та інтелектуального потенціалу від наявних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування, який характеризується високими фінансовими показниками діяльності та перспективою економічного розвитку в майбутньому. Кожне підприємство є системою, яка характеризується наявністю певних зв'язків між елементами даної системи, тому діяльність спрямована на забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства повинна також носити системний характер.

Основні характеристики системи фінансово-економічної безпеки підприємства залежать від об'єкта захисту, який є складним і багатограним. Необхідно комплексно підходити до процесу управління системою фінансово-економічної безпеки.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Комплексна система забезпечення економічної безпеки підприємництва – це сукупність взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, які здійснюються з метою захисту підприємницької діяльності від реальних або потенційних дій фізичних і юридичних осіб, які можуть призвести до суттєвих економічних втрат [4].

Фінансово-економічна безпека підприємства є складною системою, яка включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання корпоративних ресурсів за кожним напрямом діяльності. Таким чином, безпеку варто розглядати через призму її функціональних складових, що дозволяє: здійснювати моніторинг чинників, які впливають на стан як функціональних складових, так і фінансово-економічної безпеки загалом; досліджувати процеси, які здійснюють вплив на забезпечення фінансово-економічної безпеки; проводити аналіз розподілу і використання ресурсів підприємства; вивчати економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональних складових; розробляти заходи, які сприятимуть досягненню високого рівня складових, що призведе до посилення фінансово-економічної безпеки підприємства загалом.

Головною метою створення системи фінансово-економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування в даний час, і забезпечення високого потенціалу розвитку, і зростання підприємства в майбутньому [2].

Об'єктом системи фінансово-економічної безпеки є все те, на що спрямовані зусилля щодо її забезпечення, а саме:

- різноманітні види діяльності підприємства (виробнича, комерційна, управління, постачання, планування тощо);
- майно та ресурси підприємства (фінансові, матеріально-технічні, інформаційні, інтелектуальні тощо);
- персонал підприємства, його керівники, акціонери, власники, різноманітні структурні підрозділи, служби, партнери, співробітники, що володіють інформацією, яка становить комерційну таємницю та інші.

До суб'єктів системи фінансово-економічної безпеки можна віднести осіб, підрозділи, служби, органи, установи, міністерства та відомства, які безпосередньо забезпечують фінансово-економічну безпеку підприємства. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства повинен формуватися через систему управління фінансовими відносинами шляхом використання певних принципів, фінансових важелів, інструментів, фінансових методів, правового та інформаційного забезпечення, за допомогою фінансових досліджень, що дозволяють досягти основні цілі підприємства.

Політикою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства варто вважати комплекс заходів, який має економічну та правову природу і спрямований на досягнення та підтримку безпечного стану життєздатності підприємства, що здійснюються відповідно до стратегічного плану його розвитку.

До основних цілей забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства слід зазначити наступні:

- сприяння досягненню мети діяльності підприємства;
- забезпечення ефективного використання економічних ресурсів;
- запобігання негативному впливу різноманітних чинників середовища функціонування;

- забезпечення фінансової стійкості й платоспроможності; гарантування захисту інформації, охорони комерційної таємниці; досягнення безпеки персоналу;

- захист інтелектуальної власності, матеріальних та фінансових цінностей підприємства.

До основних завдань системи фінансово-економічної безпеки підприємства належать:

- захист законних прав і інтересів підприємства і його співробітників;

- збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку обстановки;

- вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів, кандидатів на роботу;

- виявлення, попередження і припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності співробітників підприємства на шкоду його безпеці;

- забезпечення збереження матеріальних цінностей і відомостей;

- отримання необхідної інформації для розробки найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності компанії тощо.

При організації, побудові та функціонуванні комплексної системи фінансово-економічної безпеки підприємства необхідно дотримуватися таких принципів:

- комплексність (системність) – необхідність створення такої системи безпеки, що забезпечила б захищеність всіх об'єктів захисту підприємства;

- пріоритет заходів запобігання (своєчасність) – раннє виявлення загроз та запобігання їх шкідливому впливу;

- безперервність – постійна дія системи;

- законність – робота повинна здійснюватися на основі чинного законодавства;

- плановість – діяльність із забезпечення безпеки організується на основі єдиного задуму, викладеного в комплексній програмі та конкретних планах з окремих напрямів безпеки;

- оптимальність – досягнення максимальної функціональної ефективності (віддачі) системи економічної безпеки за більш-менш фіксованих витрат виділених для неї ресурсів;

- поєднання гласності та конфіденційності – з одного боку система основних заходів безпеки повинна бути відома всім працівникам підприємства, а з іншого – цілий ряд способів, сил, засобів, методів забезпечення безпеки повинні бути за-конспіровані та відомі дуже вузькому колу фахівців;

- взаємодія – погодженість у діяльності всіх учасників системи, включаючи тісні ділові контакти й узгодження дій із зовнішніми організаціями, які забезпечують безпеку підприємств;

- компетентність – професіоналізм всіх учасників системи.

Стратегія фінансово-економічної безпеки – це розроблення довгострокового плану для забезпечення реалізації мети, завдань та досягнення цілей підприємства, зокрема забезпечення фінансової та економічної безпеки, а також планування розподілу ресурсів в умовах постійної нестабільності зовнішнього середовища та адаптації до нього, для захисту цього підприємства від впливу загроз, ризиків і досягнення нормального та безпечного його функціонування [2].

Стратегія фінансово-економічної безпеки підприємства має бути безпосередньо пов'язана з загальною та фінансовою стратегією підприємства. Домінантними сферами за-

безпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є стратегії:

- забезпечення росту прибутковості його власного капіталу;
- формування фінансово-економічних ресурсів;
- фінансово-економічної стабільності;
- безпеки інвестиційної діяльності;
- нейтралізації фінансово-економічних ризиків;
- безпеки інноваційної діяльності;
- захисту його конкурентної позиції;
- антикризова стратегія.

Стратегія фінансово-економічної безпеки включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання. Реалізація цієї стратегії забезпечується завдяки досягненню її основних цілей.

Розробляючи стратегію, слід урахувувати динаміку макроекономічних процесів, тенденцій розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливостей диверсифікації діяльності підприємства.

Для моделювання системи фінансово-економічної безпеки підприємства використовують методи оптимізації, які полягають у виборі найкращого варіанта рішення із багатьох можливих (припустимих). Припустимість кожного рішення визначається можливістю реалізації відповідних заходів та їх наслідків із врахуванням наявних ресурсів. В основі розроблення комплексної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, як основного складника економічної безпеки, повинна лежати визначена концепція, яка враховує такі підходи:

- кожне підприємство є системою, що включає різні, пов'язані між собою, складові елементи. Для забезпечення належного ступеня захисту від них і необхідно протиставити діяльність, яка б носила системний характер;

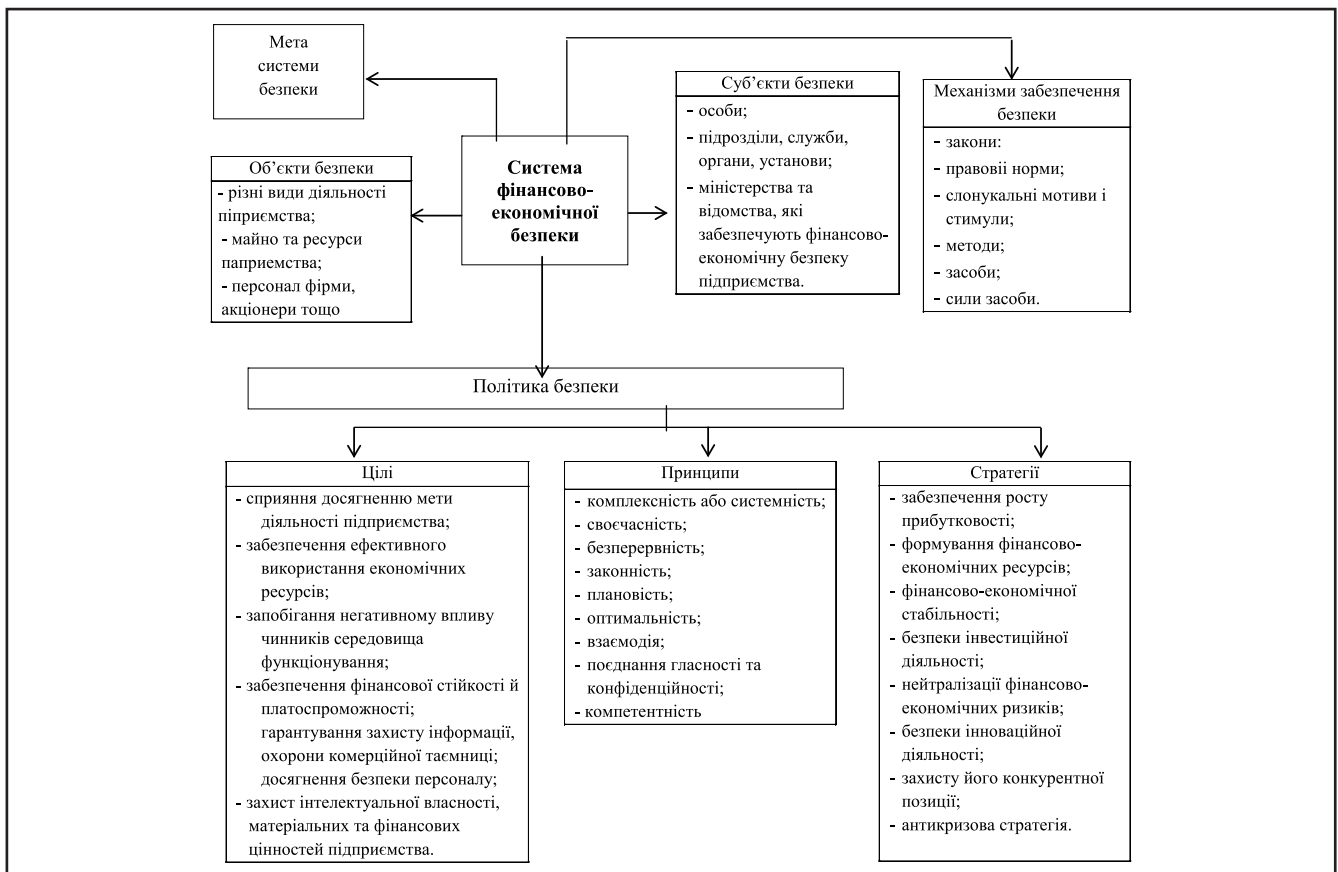
- система економічної безпеки не може бути однаковою в різних підприємствах, установах чи організаціях. Її відмінність та унікальність залежить від спеціалізації та структури виробничої діяльності, промислового потенціалу, місця суб'єкта господарювання на ринку, кваліфікації та дисциплінованості кадрів тощо;

- система фінансово-економічної безпеки не може бути однаковою на різних підприємствах, оскільки залежить від характеру діяльності, потенціалу підприємства тощо;

- система економічної безпеки суб'єкта господарювання може бути тільки комплексною. Її забезпечення тісно пов'язано з рівнем забезпечення науково-технічної, кадрової, екологічної, інформаційної, фізичної безпеки та інших;

- ефективне забезпечення економічної безпеки підприємства можливе за умов, коли вибір та застосування сил, засобів та охоронних заходів здійснюється на основі детально продуманої концепції [5].

Таким чином, систему фінансово-економічної безпеки підприємства можна трактувати як комплекс взаємопов'язаних організаційно-правових заходів, що здійснюються спеціальними службами, підрозділами підприємства, спрямованих на захист життєво важливих інтересів підприємства від реальних або потенційних загроз для забезпечення успішного фінансово-економічного розвитку. Концепція системи забезпечення економічної безпеки повинна включати мету,



Складові системи фінансово-економічної безпеки підприємства

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

завдання, принципи діяльності, об'єкти та суб'єкти, стратегію та тактику.

До основних завдань комплексної системи фінансово-економічної безпеки підприємства можна віднести:

1) забезпечення економічної ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання, його фінансової стабільності та фінансової незалежності;

2) захист співробітників суб'єкта підприємницької діяльності, його капіталу, майна, законних прав та комерційних інтересів від протиправних посягань з боку конкурентів і кримінальних угруповань;

3) збір та аналіз інформації для опрацювання ефективних й дієвих управлінських рішень з питань стратегії і тактики розвитку системи економічної безпеки підприємства;

4) забезпечення конкурентоспроможності продукції, товарів та послуг на основі ефективного менеджменту та маркетингу фірми;

5) збір, аналіз та оцінка інформації про партнерів, конкурентів, клієнтів, інших фізичних та юридичних осіб, з метою прийняття превентивних заходів і попередження реальних та можливих погроз економічній безпеці;

6) забезпечення збереження матеріальних цінностей, грошових коштів та відомостей, що становлять комерційну, банківську та іншу таємницю, що охороняється законом;

7) організація навчання персоналу підприємства та контролю щодо дотримання ним відповідних вимог, норм та правил, спрямованих на забезпечення економічної безпеки;

8) розробка інструкції про допуск персоналу фірми до роботи з документами, що містять комерційну, банківську чи іншу таємницю, що охороняється законом, організація ведення закритого діловодства;

9) інші завдання, спрямовані на забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства та його сталий розвиток [5].

Головною метою системи фінансово-економічної безпеки підприємства є своєчасне виявлення та запобігання всіх можливих загроз для забезпечення фінансової стійкості та економічного розвитку підприємства. Для того, щоб попереджати загрози та, в разі крайньої потреби, ліквідувати наслідки їх дії, система фінансово-економічної безпеки повинна містити в собі всі перераховані складові. Однак, систему фінансово-економічної безпеки необхідно будувати таким чином, щоб захищатися від найбільш небезпечних саме для цього підприємства ризиків, а не за єдиним для всіх шаблоном. Безпосередня реалізація дій по захисту підприємства від небезпек і загроз може бути покладена на спеціальну службу безпеки, що включає напрямок забезпечення фінансово-економічної безпеки.

З урахуванням наведеного й усвідомлюючи, що дія практично будь-якої загрози може викликати зниження фінансової стійкості підприємства та навіть кризовий фінансовий стан правильним буде створення на підприємстві саме системи фінансово-економічної безпеки, складові якої представлені на рисунку.

Висновки

Таким чином, для забезпечення успішної діяльності будь-якого підприємства, уникнення зовнішніх та внутрішніх загроз на підприємстві необхідно забезпечити його фінансово-економічну безпеку.

Процес управління системою фінансово-економічною безпекою підприємства потребує розроблення відповідного механізму, компонентами якого є сукупність фінансових інтересів підприємства, організаційна структура й управлінський персонал, техніка і технологія управління, функції, принципи і методи управління, фінансові інструменти, критерії оцінки.

Метою системи фінансово-економічної безпеки підприємства повинно бути своєчасне виявлення та запобігання всім можливим загрозам для забезпечення фінансової стійкості та економічного розвитку підприємства.

Для того, щоб попереджати загрози та, в разі крайньої потреби, ліквідувати наслідки їх дії, система фінансово-економічної безпеки повинна містити в собі перераховані складові: мета системи безпеки, об'єкти безпеки, суб'єкти безпеки, механізми забезпечення безпеки, цілі, принципи, стратегії.

Список використаних джерел

1. Економічна безпека суб'єктів підприємництва: навчальний посібник / [Зубок М. І., Рубцов В.С., Яременко С. М. та ін.]; за ред. М.І. Зубка. – К., 2012 – 226 с.
2. Кириченко О.А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи / О.А. Кириченко, І.В. Кудря // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2009. – № 16. – С. 22–28.
3. Система фінансово-економічної безпеки підприємства: [Електронний ресурс] / О.В. Іващенко, П.М. Четверіков // SWorld. – 2012. – № 2. – Режим доступу до журн.: <http://www.sworld.com.ua/konfer28/51.pdf>
4. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – 3-е изд., пере- раб. и доп. – М.:Ось-89, 2003. – 352 с.
5. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: монографія. – Львів: Вид-во «Арал», 2008. – 386 с.
6. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А. Олейникова. – М. : Изд-во «Интел-Синтез», 1997. – 212 с.
7. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К. : Изд-во «Эльга», «Ника-Центр», 2004. – 784 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ГАВРИЛКО П.П. Фінансова глобалізація як головна рушійна сила розвитку світової економіки	3
КОЧУК С.І. Національні моделі соціально-економічного розвитку як результат економічної політики	6

Інноваційно-інвестиційна політика

БУЛКІН І.А., ДЕНИСЮК В.А. Оцінювання динаміки фінансування інноваційної діяльності в промисловості України (1998–2015).....	11
КРАСНОЖОН С.В., ПІДДУБНИЙ В.А. Інновації в освіті	19

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ВИННИК В.А., ЗАЙНЧКОВСЬКИЙ А.О. Підвищення ефективності господарської діяльності підприємства	23
МУСІЄНКО В.Д., ШИРКОВ І.В. Проблеми і перспективи визначення показників конкурентоспроможності підприємств металургійного комплексу України на засадах інноваційного розвитку	26
ІВАНЮТА Т.М., БЕРСЕНЕВА Г.О. Економічне обґрунтування поняття адаптації підприємства	32
КВАСОВА О.П. Системний підхід до управління активними операціями банків	35
КАБАЛЮК А.І., ГРИГОРЦІВ М.В. Управління інвестиційною діяльністю підприємства	40
КОВАЛЬ О.В. Теоретичні аспекти податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції	43
СТОРЧОВА Т.В., ЗАЙНЧКОВСЬКИЙ А.О. Сутність та зміст стратегічного управління підприємством	47
КОВАЛЬЧУК І.В., ШЕВЧУК В.К. Основні етапи управління капіталом підприємства	50
КОЛОДІЙЧУК А.В. Готельні мережі як ефективний спосіб ведення бізнесу в індустрії гостинності: світовий досвід	54
РУСІНА Ю.О., КОСИЧ Т.І. Управління фінансовим станом підприємства та шляхи його покращення	57
ЛАПАКУЛИЧ М.Ю. Застосування процесного підходу до управління діяльністю банків в Україні	62
ЛЯСКОВЕЦЬ О.В. Економічна безпека підприємств машинобудування: класифікація, основні фактори впливу в сучасних умовах	66
ОСАДЧА Г.Г., ПУШКАРЬОВА М.В. Облік доходів у системі управління підприємством	71
ТРУШ Ю.Л., ПАЦЕНКО Л.С. Розвиток підприємства в сучасних умовах ринкового середовища	76
БАСЮК Т.П., МАЛІНОВ В.А. Забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах нестабільного економічного середовища	79
КОВАЛЬЧУК І.В., МУРЕНКО Л.П. Механізм розподілу та використання прибутку підприємства	81
РЯБУХА Г.І. Фактори ефективності діяльності підприємств галузі тваринництва у ринковому середовищі	84
ГРИГОРЦІВ М.В., ФОМЕНКО А.О. Напрями підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві	88
ЧЕРЕМШУК М.М., ГРИГОРЦІВ М.В. Особливості формування і розподілу прибутку малого підприємства	91

Розвиток регіональної економіки

ГОЛІЙ Н.П. Сучасний стан та оцінка технічного забезпечення особистих селянських господарств Волині	95
--	----

Соціально-трудова проблеми

ВАЖИНСЬКИЙ Ф.А. Перспективні напрями використання трудового потенціалу та його роль у розвитку сільських територій	100
КИРИЧЕНКО О.М. Щодо аналізу стану соціальної сфери України в умовах економічної кризи	103
БУЛАХ Т.М. Моделювання соціального розвитку села на перспективу	110
РУСІНА Ю.О., ОПОЛОНЕЦЬ А.Г. Організація і управління системою фінансово-економічної безпеки на підприємстві	115

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– **формування цілей статті** (постановка завдання);
– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шриффт: 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
№6 (181) 2016 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуrow, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 23.06.2016 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 14,18.
Гарнітура Еurore. 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.