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

НАУКОВИЙ ВІСНИК

МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Засновано 2013 р.

№ 2 (5)
листопад 2015

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

Миколаїв
МНУ імені В. О. Сухомлинського
2015

УДК 33
ББК 65
Н 34

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
(протокол № 8 від 30 листопада 2015 року)

Р Е Д А К Ц І Й Н А К О Л Е Г І Я :

БУДАК В. Д. доктор технічних наук, професор, член-кореспондент НАПН України; голова редакційної колегії;

КІЩАК І. Т. доктор економічних наук, професор, головний редактор;

СТРОЙКО Т. В. доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;

ТКАЛІЧ Т. І. кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського).

Ч Л Е Н И Р Е Д А К Ц І Й Н О Ї К О Л Е Г І Ї :

БУРОВА Т. А. доктор економічних наук, професор (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);

ІРТИЩЕВА І. О. доктор економічних наук, професор (Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова);

КЛИСИНСЬКІ ЯНУШ доктор наук, професор (Техніко-гуманітрана академія, м. Бельсько-Бяла, Польща);

ЦИГАНОВ С. А. доктор економічних наук, професор (Київський національний університет імені Т. Шевченко);

КРИЛЕНКО В. І. доктор економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);

НАЗАРОВА Л. В. кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);

СІЧКО С. М. кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар;

УЖВА А. М. кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського).

Р Е Ц Е Н З Е Н Т И :

ГУДЗИНСЬКИЙ О. Д. доктор економічних наук, професор (Національний університет біоресурсів і природокористування України);

САХАЦЬКИЙ М. П. доктор економічних наук, професор (Одеська академія будівництва та архітектури).

Н 34 **Науковий вісник** Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки : збірник наукових праць / за ред. І. Т. Кіщака. —№ 2 (5), листопад 2015. — Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2015. — 196 с.

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

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

УДК 33
ББК 65

© **Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, 2015**

ЗМІСТ

А. А. АНТОХОВ — Інноваційний розвиток економіки України через призму зарубіжного досвіду ... 7

М. П. БАДИДА, Є. І. ВОЛКОВСЬКИЙ

Особливості фінансового забезпечення столичного міста ... 16

Л. М. БАЦЕНКО — Діагностика організаційної структури як елемент її оптимізації ... 22

Т. А. БУРОВА — Суттєвість при проведенні аудиту ... 26

В. В. ВОЛОШИНА — Організація інтегрованої системи бухгалтерського обліку операційних витрат підприємства: галузевий аспект ... 30

С. С. ГАЛАСЮК — Напрями активізації молодіжного туризму в Одеському регіоні ... 36

Н. В. ДАНІК — Особливості становлення місцевого самоврядування в Європі ... 42

О. А. ДОРОНІНА, В. О. КЛОЧКОВСЬКА

Моделювання стратегії кадрової політики як чинника конкурентоспроможності країни ... 47

Н. Є. ЗІНГАЄВА — Портфельний аналіз як інструмент розробки оптимальної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств ... 53

Т. Я. ІВАНЕНКО, О. О. ЧЕРНЕНКО

Кластерна модель розвитку зернового господарства Миколаївщини ... 58

Л. М. КАРАЩУК, В. Ю. КОНОТОПЧИК

Організаційна культура підприємств громадського харчування за методикою Ю. Г. Семенова ... 62

І. Т. КІЩАК, Н. О. КОРНЄВА

Економічна безпека підприємства при здійсненні ним зовнішньоекономічної діяльності ... 69

С. О. КЛИМЕНКО, Л. В. МІКРЮКОВА

Історичні передумови розвитку обліково-аналітичного забезпечення основних засобів у бюджетному секторі ... 75

І. О. КОНДРАТЮК, О. О. ЛОНДАРЕНКО

Концепція центрів відповідальності в управлінському обліку бюджетних установ ... 79

І. І. КОРОП

Історія становлення та розвитку концепції бюджетування на підприємстві ... 85

L. KRAVCHENKO, L. NAZAROVA, T. PORUDEYEVA, R. MAIBORODA, O. POSTNIKOVA

Acmeological life coaching of the modern competetive expert formation ... 90

В. І. КРИЛЕНКО — Ризики та джерела загроз для економічної безпеки фінансового сектору ... 96

В. С. КУШНІРУК, Є. В. ОРЄХОВ

Економічна ефективність виробництва продукції технічних культур та їх місце в економіці сільськогосподарських підприємств ... 99

О. В. ЛАЗАРЄВА Інституціональна трансформація ринку землі 105
К. О. ЛИТВИНЕНКО Аналіз ринку комерційної нерухомості України: стан, тенденції та перспективи 112
В. В. ЛУЦЯК, В. А. ВДОВИЧЕНКО
Динамічні здібності малого виробничого підприємства: оцінка менеджерських здібностей 118
М. І. МАНИЛІЧ, В. Г. КУСКОВА
Формування конкурентоспроможного трудового потенціалу як чинник інноваційного розвитку підприємства 124
А. С. ПОЛТОРАК, Є. П. ГНАТЕНКО
Аналіз податкових надходжень у структурі доходів зведеного бюджету України 130
Т. М. ПОЛЯНЧИЧ, І. Б. ФЕДИШИН, Я. В. ПИЛИП'ЮК
Трансфер технологій як метод підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств 134
О. І. ПУШКАР, Ю. Л. КУРБАТОВА
Управління відносинами підприємств у ланцюгах поставок на засадах ціннісного підходу 140
Г. В. САЛТИКОВА Визначення бюджетної норми дисконтування 148
А. В. СЛЮСАРЕНКО Тенденції та закономірності розвитку оптово-роздрібної торгівлі в ринковій економіці України 152
І. В. ТЕРЛЕЦЬКА Теорія і практика використання новітніх інформаційних систем та технологій в обліку в умовах глобалізації 158
Т. І. ТКАЛІЧ, Я. В. КОВАЛЕНКО, О. В. МАКСЮТЕНКО
Міжнародні організації: місце та роль у багатосторонньому економічному співробітництві 163
Т. І. ТКАЛІЧ, Ю. С. РОМАНЧУК, М. А. КОХАН
Україна як учасник багатосторонньої економічної дипломатії 168
А. М. УЖВА, О. Р. КАЙРЯК, А. І. ТРОФИМЕНКО
Проблемні аспекти в обліку витрат на оплату праці 173
А. О. ФЕДОСОВА Удосконалення організації процесу збуту на підприємстві 178
Г. В. ШЕВЧУК Організаційно-економічний механізм функціонування підприємств плодоовочевої галузі 182
Т. В. ШТЕРМА, А. В. ЛАЗОРЯК, А. С. СЕМІГЕН
Розвиток сучасного менеджменту як системи управління 188

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ 193

CONTENTS

A. ANTOHOV — Innovative development of economy of Ukraine through the prism of foreign experience ... 7

M. BADYDA, I. VOLKOVSKIY — Financial support features of the capital city ... 16

L. BATSENKO — Diagnostics of organizational structure as element of it optimization ... 22

T. BUROVA — Significance on auditing ... 26

V. VOLOSHINA — Company integrated accounting system operating costs ... 30

S. GALASYUK — The directions of youth travel activization in the Odessa region ... 36

N. DANIK — Features of formation of local government in Europe ... 42

O. DORONINA, V. KLOCHKOVSKA — Modelling of personnel policy strategy as factor of the country's competitiveness ... 47

N. ZINGAIEVA — The portfolio analysis as an instrument of development optimal strategy to the evolution agricultural enterprises ... 53

O. CHERNENKO — Cluster model of development of grain faming Mykolaiv ... 58

L. KARASHCHUK, V. KONOTOPCHYK — A study of organizational culture of public food service establishments based on Y.G. Semenov's methodology ... 62

I. KISCHAK, N. KORNEVA — Economic security in the factory of foreign economic activity ... 69

S. KLIMENKO, L. MIKRUKOVA — Historical dispositions of the accounting-analitic development of budget institutions basic funds ... 75

I. KONDRATIUK, O. LONDARENKO — Conception of responsibility centers in management accounting of budget institutions ... 79

I. KOROP — The history of formation and development of budgeting concepts at the interprise ... 85

L. KRAVCHENKO, L. NAZAROVA, T. PORUDEYEVA, R. MAIBORODA, O. POSTNIKOVA — Acmeological life coaching of the modern competetive expert formation ... 90

V. KRYLENKO — Risks and sources of threats to the economic security of the financial sector ... 96

V. KUSHNIRUK, E. OREKHOV — Economic efficiency of production of goods of industrial crops and their place is in economy of agricultural enterprises ... 99

O. LAZAREVA — Institutional transformation of the land market ... 105

K. LYTVYNENKO Ukrainian commercial real estate market research: condition, trends and prospects 112

V. LUTSIAK, V. VDOVYCHENKO

Dynamic capability of small production enterprise: evaluation of managerial skills 118

M. MANILICH, V. KUSKOVA

The formation of competitiveness labor potential as a factor of innovate development of enterprise 124

A. POLTORAK, Y. GNATENKO

Analysis of tax revenues in the revenue structure of the consolidated budget of Ukraine 130

T. POLYANCHYCH, I. FEDYSHYN, Y. PYLYPYUK

Transfer of technology as a method of competitiveness increase of domestic enterprises 134

O. PUSHKAR, Y. KURBATOVA

Relationship management of enterprises in supply chains based on value approach 140

H. SALTYKOVA Determination of the budgetary discount rate 148

A. SLYUSARENKO Trends and patterns of wholesale and retail trade in a market economy Ukraine 152

I. TERLETSKA Theory and practice implementation of new information systems and technollogies accounting in global information 158

T. TKALICH, J. KOVALENKO, A. MAKSYMENKO

International organizations: the role of multilateral economic cooperation 163

T. TKALICH, Y. ROMANCHUK, M. KOKHAN

Ukraine as a party to multilateral economic diplomacy 168

A. UZHVA, O. KAYRYAK, A. TROFYMENKO

Problem aspects of accounting labor costs 173

A. FEDOSOVA Improvement of sales of the enterprise 178

H. V. SHEVCHUK Organizational and economic mechanism of functioning of enterprises horticultural industry 182

T. V. SHTERMA, A. V. LAZORIAK, A. S. SEMIHEN

Development of modern management as a system of administration 188

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS 193

УДК 330.341.1

А. А. АНТОХОВ
м. Чернівці
antoch2@rambler.ru

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

У статті визначено можливості впровадження й адаптації зарубіжного досвіду щодо інноваційного розвитку економіки України. Проаналізовано досвід інноваційного розвитку провідних держав світу – США, Японії, Китаю, країн-членів ЄС. Доведено необхідність регіоналізації і локалізації інноваційного розвитку економіки України та підвищення вагомості науково-освітнього середовища у даних процесах.

Ключові слова: інноваційний розвиток економіки, інноватизація, інтелектуалізація, науково-освітнє середовище, інноваційні технології.

Модерний вектор економічного розвитку сучасного світу базується на процесах інтелектуалізації суспільства, що супроводжуються масовим споживанням інформаційних технологій. Вітчизняні вчені і фахівці вже не одне десятиліття постійно доводять існування численних проблем в Україні в цьому плані, стверджуючи, що технічний рівень більшості виробництв відстає від рівня західних країн як мінімум на 50 років [5, 7]. Фактом залишається те, що провідні країни розвиваються з пришвидшеними темпами в умовах, коли характер їхнього розвитку ще більше прискорює прогресивні зміни. З іншого боку, в глобальних координатах залишається чимало проблемних держав, економіки котрих перебувають на периферії модерних процесів. Україна, в силу доволі вдалого геополітичного розташування з приналежністю до розвиненого європейського інформаційного соціально-економічного простору, залишається на роздоріжжі переходу в ранг відсталих економік з невикористаними можливостями і потенційними втратами, або кардинальної зміни вектора регресу на інноватизацію й інтелектуалізацію. За таких умов вітчизняна наука має чітко обґрунтувати унікальний вектор інноваційного розвитку економіки України, який би синергував її ресурсні можливості та не допускав ризики надмірної інформатизації й інтелектуалізації, які вже сьогодні можна спостерігати в найбільш розвинених країнах світу.

Актуальність даної публікації підтверджує необхідність осучаснення теоретико-методологічних напрацювань вітчизняних вчених (Н. Віннікова, В. Геєць, Н. Данік, А. Князевич, М. Мельник, Т. Мілевська, О. Полотай, О. Попадинець, О. Прокопенко, О. Соскін, Л. Федулова, В. Шедяков, І. Яненкова, Б. Яценко та ін.) щодо пріоритетів інноваційного розвитку економіки України на основі зарубіжного досвіду.

Метою статті є наукове обґрунтування пріоритетів інноваційного розвитку економіки України на основі узагальнення досвіду інших держав.

Цілями при цьому будуть наступні:

- визначити можливості впровадження й адаптації зарубіжного досвіду щодо інноваційного розвитку економіки України;
- проаналізувати досвід інноваційного розвитку провідних держав світу – США, Японії, Китаю, країн-членів ЄС;
- узагальнити пріоритети інноваційного розвитку економіки України, виходячи з окремих практик зарубіжних держав.

Прикладна значимість вивчення зарубіжного досвіду для будь-якої сфери проявляється в можливості його використання у вітчизняних умовах. Впровадження й адаптація зарубіжного досвіду щодо інноваційного розвитку економіки має певну специфіку. Традиційно вважається, що краще вивчати досвід тих держав, які мають схоже до вітчизняного інституціональне середовище, спільне історичне минуле. Щодо інноваційного розвитку це не так. Його динаміка, характер і причинність можуть бути настільки стрімкими та унікальними для різних економічних систем, що

передбачити типову модель інноватизації й інтелектуалізації вкрай складно. Так само не зберігається правило неможливості слідування практики найбільш розвинених держав – у силу значної відірваності вітчизняної економічної системи від їх середовищних умов. Інноваційний розвиток може забезпечуватись і їхнім шляхом, однак з достатнім ресурсним забезпеченням та попередньою підготовкою вітчизняного інституціонального середовища до нових стандартів (табл. 1).

Таким чином, впровадження й адаптація (модифікація) досвіду зарубіжних країн щодо інноваційного розвитку економіки країни є специфічними процесами, адже вони допускають значно ширші варіативні можливості. Однак додаються інші вимоги – просторова обмеженість адаптації з першочерговою оцінкою наслідків і допустимість поширення на решту територій лише за умов її позитивного характеру; висока ресурсна підкріпленість; оцінка відповідності нововведень особливостям інституціонального середовища з неприпустимістю міжгалузевих дисбалансів, ціннісного спротиву населення; оцінка наслідків нововведень на стратегічну перспективу. Про останню додаткову вимогу рідко говорять вітчизняні фахівці. Доволі часто можна зустріти твердження про відстаючі позиції України у використанні інформаційних технологій та потребу кількісного й якісного пришвидшення даних процесів. Однак рівень і масовість

Таблиця 1

Додаткові можливості впровадження й адаптації зарубіжного досвіду щодо інноваційного розвитку економіки України*

№ з/п	Підхід впровадження чи адаптації зарубіжного досвіду	Традиційний зріз		Інноваційний зріз
		Переваги орієнтації для економічного розвитку	Ризики орієнтації для економічного розвитку	Можливості орієнтації для інноваційного розвитку економіки
1	Практики провідних держав	Спрямованість на найбільш прогресивні стандарти	Низька ймовірність успішної адаптації з достатньою ресурсною ефективністю; Висока ймовірність штучного переходу на прогресивні стандарти без готовності вітчизняного інституціонального середовища	Вибіркова адаптація практик у просторово обмежених масштабах та з початково високим ресурсним забезпеченням
2	Практики держав зі схожим інституціональним середовищем	Передбачення схожих ризиків та проблем стимулювання	Надмірна орієнтація на досвід з ігноруванням вітчизняних особливостей	Обмін ресурсами, особливо людських, з метою запозичення досвіду
3	Практики держав-сусідів	Консолідація зусиль у вирішенні спільних проблем	Обмеженість інтеграційних перспектив, міжнародного співробітництва з іншими державами	Реалізація спільних проектів з подальшим залученням агентів інших держав
4	Практики держав з досвідом інноваційного прориву	Стимулювання економічного розвитку на основі інновацій	Низька ймовірність повторення успіху, спричиненого різними, важко відтворюваними чинниками	Включеність в інноваційні проекти з метою вивчення досвіду
5	Практики периферійних держав	Оцінювання негативного досвіду	Посилення ресурсоексплуататорських практик Демотивація конкурентного розвитку	Залучення в реалізацію інноваційних проектів

* Складено автором.

використання інформаційних технологій не є ціллю. Так само як і якість. На даний момент якість використання інформаційних технологій може видаватись високою – з відображенням на показниках продукування й впровадження інноваційного продукту. Однак на перспективу такі процеси можуть трансформуватись у неочікувані ризикові наслідки. Тому це також слід враховувати. Фактично поточне відставання України від провідних держав – це можливість оцінювання ризиків високої інноватизації й інтелектуалізації та вибір власного, найбільш прийнятного вектору інноваційного розвитку економіки.

На перший погляд може видаватись, що найбільшої уваги потребують ті країни, які змогли забезпечити прискорений інноваційний розвиток своєї економіки, тобто інноваційний прорив. На наше переконання, у вивченні зарубіжного досвіду інноваційного розвитку економіки слід враховувати новітні тренди глобального лідерства з помітним заміщенням одних провідних держав іншими. Суть не лише в стимулюванні інноваційного розвитку економіки, але й щоб він дозволив забезпечити комплекс прогресивних змін у соціумі з відображенням на рівні добробуту населення. Тому важливо орієнтуватись на провідні економіки та економіки тих країн, які сьогодні посилюють свою вагомість у глобальних координатах.

Неможливо ігнорувати досвід США. Саме дана країна однією з перших розробила національну програму інформатизації суспільства, запропонувавши дев'ять базових принципів цього процесу: заохочення приватних принципів інвестицій в інформаційну сферу; розробка концепції доступу до інформаційних ресурсів; допомога в технологічних інноваціях; захист інформаційних ресурсів; удосконалення управління спектром радіочастот; захист прав інтелектуальної власності; координація державних зусиль у зазначеній сфері; забезпечення доступу до державної інформації [6, 47]. Можна присвячувати цілі дослідження, які розкривають досвід США у стимулюванні інноваційного розвитку економіки. Для України він важливий у просторовому контексті. Знаменита Силіконова долина, яка живе за формулою «високий ризик – високі технології – високий рівень життя», що стала гаслом для всіх країн з розвиненою економікою, слугує зразком ефективності залучення венчурного капіталу в інноваційні технології – з першого венчурного фонду Силіконової долини було інвестовано 3 млн дол., а інвестори отримали майже 90 млн дол. Окрім того, досвід розвитку Силіконової долини є дуже ефективним для стимулювання малого інноваційного бізнесу, що прийнятно для вітчизняної економіки. У свою чергу це дозволить спричинити наслідковий каталізуючий ефект розвитку для суміжних сфер господарювання – згідно досвіду Силіконової Долини невеликі підприємства, розвиваючи нові технології, потягнули за собою інші, забезпечуючи їх провідними розробками у різноманітних галузях [5, 9].

Оскільки провідною країною світу з роботизації є *Японія*, то її досвід також важливо розуміти в плані інноваційного розвитку національної економіки, хоча її інституціональне середовище значно відрізняється від вітчизняного. Дана країна теж тривалий період часу розвивається у виключно інноваційному напрямі. На противагу США та колишньому СРСР Японія розвивала свій науково-технічний прогрес з орієнтацією на потреби споживчого ринку, а не військово-промислового комплексу [9, 21]. Таким чином, дана країна має достатній часовий період з інституціоналізацією орієнтації економіки та суспільного життя на новітні технології.

Як і щодо досвіду США, практиці інноваційного розвитку економіки Японії можна присвячувати цілі дослідження. У контексті адаптації досвіду Японії до вітчизняних умов необхідно враховувати підходи державного стимулювання інноваційної діяльності. Як правило, уряд Японії стимулює науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи шляхом гнучкого оподаткування – з наданням пільг до 20% [9, 23]. Такий традиційний стимулятор наразі складно використовувати в Україні в силу того, що практика податкових пільг себе дискредитувала (як і субсидій), оскільки часто застосовувалась суб'єктивно з обмеженим доступом реалізації даного права усіма суб'єктами економічної діяльності. Однак на перспективу, в обмежених просторових

координатах, податкові пільги на здійснення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт можуть стати базовим стимулятором інтелектуалізації суспільства та інноваційного розвитку економіки України на якісній основі.

У процесах інтелектуалізації суспільства та інноваційного розвитку для Японії притаманне відведення високої ролі науковому середовищу. У даній країні поширеною є практика підтримки створення регіональних центрів розвитку науки (як правило технополісів) з метою долання надконцентрації наукової діяльності, а також функціонування силіконового острову «Кюсю». Таким чином, дана країна, як і США, практикує цільове стимулювання інноваційного розвитку в обмежених просторових координатах.

Оригінальність досвіду Японії для України проявляється, окрім того, в значимості міжгалузевих об'єднань «кейрецу», у рамках яких можливе не тільки виокремлення підприємств, які ведуть пошукові науково-дослідні роботи, та венчурних підприємств, а й цілеспрямований інтенсивний обмін фірм технікою і технологіями [9, 22].

Якщо порівнювати досвід США та Японії у стимулюванні інноваційного розвитку їх економік, то американська модель реалізації інноваційної політики орієнтується на більш повну автономію підприємництва; натомість в японській моделі більшою мірою робиться акцент на конкурентних технологіях [8, 18]. Третя типова модель інноваційного розвитку – *європейська*. Узгоджена державами ЄС політика знаходить логічне завершення у координаційних заходах, що стимулюють інноваційний бізнес на рівні співтовариства в цілому [8, 18]. Це певною мірою ускладнює можливості країн-членів ЄС у стимулюванні інноваційного розвитку своїх економік, адже змушує узгоджувати окремі кроки з політикою інших держав. Однак європейська модель пропагує співробітництво, консолідацію зусиль, що теж надає численні переваги інноваційного розвитку.

Для Європейського економічного простору досвід інноваційного розвитку є специфічним у порівнянні до американського чи японського. Якщо США отримали ресурсні можливості інноваційного розвитку економіки на основі цільового залучення інтелектуального капіталу та стимулювання малого інноваційного бізнесу, а Японія є особливим осередком інноваційної діяльності з менталітетом населення, яке орієнтоване на використання й продукування роботів та інших новітніх технологій, то Європа отримала переваги інноваційного розвитку за рахунок високого рівня життя населення. У результаті населення, в якого задоволені потреби низинного та вищого ієрархічного порядку, утверджує своє право на саморозвиток та самореалізацію через інноваційну і творчу працю. Європейський економічний простір не ставить за самоціль (принаймні відкрито) неперервне продукування новітніх технологій, у тому числі роботизованих. Однак достатній інноваційний розвиток є результатом високого рівня життя населення і його мотивації до інноваційної діяльності, інтелектуальної праці, що дозволяє неперервно розвивати особистісні трудопотенційні здібності та самореалізовуватись. Окрім того, у зв'язку з достатніми можливостями саморозвитку і забезпечення гідного рівня життя, країни ЄС традиційно залишаються привабливими осередками еміграції висококваліфікованих кадрів, що також посилює їхні можливості інноваційного розвитку.

Процеси інноватизації економіки та інтелектуалізації суспільства країни-члени ЄС розвивають, базуючись на доктрині цілісного інформаційного суспільства. Наразі в межах ЄС виділяють три пріоритетні напрями формування та розвитку інформаційного суспільства: створення Єдиного Європейського Інформаційного Простору; консолідація Нововведень та Інвестицій для дослідження інформаційних та комунікаційних технологій; створення Європейського Інтегрованого Інформаційного Суспільства [6, 54].

Найбільш позитивним моментом щодо досвіду інноваційного розвитку економіки країн ЄС для України безумовно є його регіоналізація. Тобто, з одного боку, має місце наддержавне узгодження дій, з іншого ж боку, регіонам надаються особливі права їх саморозвитку, що дуже актуально для нашої держави.

Незважаючи на укорінені традиції інтелектуальної праці й інноваційного виробництва,

країни ЄС в глобальній конкурентній боротьбі вимушені неперервно прогресувати на ринку ІТ-технологій, робототехніки. Наразі ЄС посилює свої позиції у сфері роботизації, створивши найбільшу в світі програму з громадських досліджень та інновацій у сфері робототехніки – SPARC [2]. Однак навіть у реалізації такої програми політики ЄС, в першу чергу, вбачають створення нових робочих місць, що прямо визначає рівень життя населення на європейському континенті. Країни ЄС залишаються більшою мірою споживачами, аніж продуцентами новітніх, особливо роботизованих, технологій. Країни ЄС займають 32% світового споживчого ринку робототехніки, проте в їх продукуванні частка теж сягає третини, причому 63% з усіх роботів, які виготовляються країнами ЄС, мають невійськове призначення [12].

Безперечно, для різних країн ЄС рівень інноваційного розвитку економіки є різним. Окремі держави досягли значних успіхів, інші – залишаються переважно в статусі споживачів новітніх технологій та слабо реагують на модерні зміни в сфері інформаційних технологій. Для України актуальним, на наш погляд, є досвід *Ірландії*. Дана країна не так часто попадає в поле зору українських дослідників, хоча механізми її розвитку є показовими, як можна досягнути високих соціальних стандартів (11 місце в світі за індексом людського розвитку проти 83-го України [10, 160]. Окрім того, серед провідних країн за Глобальним інноваційним індексом серед лідерів теж фігурує Ірландія. Вважаємо, що в плані інноваційного розвитку, дана країна має слугувати зразком для України щодо мотивації інноваційної активності людських ресурсів. Так, чинником інноваційного успіху Ірландії є використання наявних молодих та висококваліфікованих кадрів; це стало потужним мотиватором інвестицій у знаннємісткі сфери, в результаті чого з десяти найбільших світових виробників програмного забезпечення сім мають філії чи дочірні фірми саме в даній країні [5, 8]. Для України такий досвід дуже важливий ще й тому, що зараз вона є потужним пасивним донором інтелекту вітчизняних фахівців сфери ІТ, які через механізми фрілансерства працюють на іноземного замовника. Таким чином, своїми високими доходами вони є лише споживачами для вітчизняної економіки, а не продуктивними агентами. Таку ситуацію можна виправити власне через стимулювання ІТ-бізнесу на теренах України.

Серед інших держав-членів ЄС чи не провідною інноваційною країною є *Швейцарія*. Дана країна вирізняється дуже високим рівнем економічної свободи. У неї сильно розвинений інститут місцевого самоврядування. Швейцарським кантонам дозволяється виробляти власну зовнішню інвестиційну політику, і вони вдало застосовують фінансові та інші стимули для заохочення іноземних інвестицій; іноземний бізнес, який впроваджує виробничі лінії з новою високою технологією, має найбільшу ймовірність одержати переваги; деякі кантони навіть застосовують практику звільнення від податків на цілих десять років для нових фірм [7, 11].

Таким чином, для України досвід такої високорозвиненої країни, як Швейцарія в плані інноваційного розвитку важливий з позиції розуміння ролі територіальних громад у забезпеченні саморозвитку. Для України необхідне вдале комбінування регіоналізації інноваційного розвитку економіки та локалізації виробничих потужностей. Таким чином, на рівні області повинна реалізовуватись політика створення сприятливого середовища інноваційної діяльності та налагодження міжрегіональних (транскордонних) контактів, а на рівні окремих населених пунктів – розвиватись виробнича високотехнологічна інфраструктура.

До провідних інноваційних держав світу на європейському континенті належить *Швеція*. Досвід даної держави дуже багатогранний. Для вітчизняних умов важливо адаптовувати досвід даної держави щодо створення сприятливих умов розвитку української науки. Неодноразово вже піднімалась теза про те, що наука в Україні перебуває на катастрофічному етапі з втратою людського капіталу і цілком обґрунтованою демотивацією кадрів здійснення якісних досліджень та виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Швеція продемонструвала всьому світу, як слід розвивати науку – академічну та в університетах. Особливістю розвитку науки

в університетах, що має виняткове значення для інноваційного розвитку швецької економіки, є їх ретельний вибір тих напрямів досліджень, які ці університети дійсно здатні підняти на світовий рівень (математика та класичні дослідження, економіка, комп'ютерні, біологічні та медичні дослідження, нові технології та проблеми міського планування). У Швеції функціонує одна з найбільш значимих академій наук, а також Інститут вищих досліджень. Прикладні дослідження забезпечуються переважно за рахунок грантів і спільних проектів з великими транснаціональними корпораціями, але у фінансуванні досліджень та розробок активну участь приймають і малий, і середній бізнес [4, 45].

Особливу увагу слід звернути на досвід інноваційного розвитку економіки сусідньої *Польщі*. Дана країна доволі ефективно використовує додаткові можливості членства в ЄС. Наразі проводиться активна робота щодо того, щоб фонди ЄС стимулювали спрямованість приватних інвестицій на інноваційні цілі [11]. Польська влада добре розуміє, що їхня держава наразі не займає провідних позицій на європейському континенті за рівнем інноваційного розвитку їх економіки. Після посилення своїх економічних позицій у країні розпочалась системна робота зі стимулювання інноваційної діяльності. Наразі на теренах Польщі діє Операційна програма інтелектуального розвитку на період 2014–2020 років, фінансована з Європейського фонду регіонального розвитку. Загалом Польща велику увагу приділяє реалізації програмних документів і стратегічному розвитку її економіки на інноваційних засадах. Причому активні дії в цьому напрямі розпочались лише після того, як країна зміцнила свої економічні позиції.

На завершення огляду досвіду зарубіжних країн звернемось до досвіду *Китаю* як країни, економіка котрої сьогодні розвивається стрімкими темпами і диктує модерні тренди в цілому світі, демонструючи таким чином варіативність трансформації кількісних результатів у якісні. Показовою моделлю інноваційного розвитку економіки Китаю є висока увага держави до науково-освітнього сектору. Домінує в наукових дослідженнях академічна наука: частка академії наук Китаю складає 60% усіх досліджень і розробок, центрів та університетів – 35%, а підприємств – 5%. Академія наук та її інститути відіграють також основну роль у розвитку нанотехнологічної сфери. Фінансова підтримка розвитку даної сфери, в першу чергу, здійснюється Міністерством освіти, науки і техніки Китаю та національним фондом природних наук Китаю [1, 100]. У Китаї 9 найбільших технологічних університетів отримують від держави підвищене фінансування для створення технопарків та центрів технічного розвитку [5, 8]. Для іноземних інвесторів технопаркам Китаю надаються численні податкові та митні пільги, що дозволяє: отримувати від 50 до 100% прибутку, мати знижену ставку податку на прибуток; визнання будь-якого розміру іноземного капіталу; вільний переказ коштів та прибутків за кордон; звільнення від оподаткування в разі реінвестування прибутків; великий строк дії угод з іноземними партнерами тощо [5, 9].

Низка ефективних заходів підтримки інноваційного вектору розвитку економіки Китаю забезпечила їй лідерство серед країн, які наближаються до технолого-сингулярних цілей. Відомий вчений у сфері штучного інтелекту Бен Герцель доводить перспективність Китаю у «запуску» сингулярності, відкидаючи стереотип консервативності китайців та опираючись на вдалу стратегію наздоганяння провідних країн, однак з максимальною мобілізацією ресурсів на досягнення чітко визначених інноваційних цілей [3].

Таким чином, кожна країна, яка вже досягнула чи досягає помітних успіхів у пришвидшенні інноваційних цілей розвитку економіки обирає специфічний шлях, опираючись на власні можливості та досвід інших держав. Фахівців в Україні можуть роками вивчати практики провідних економік, однак необхідно розпочати хоч якісь стратегічні дії. У таблиці 2 узагальнено той досвід інших держав, який якнайшвидше слід поширювати в Україні. У значній мірі він стосується регіоналізації інноваційного розвитку економіки з опиранням на ресурси регіонів і територіальних громад та максимальною специфікацією виробничих, ринкових, науково-дослідних та освітніх функцій.

Таблиця 2

Пріоритет адаптації зарубіжного досвіду інноваційного розвитку для економіки України*

№ з/п	Країна	Позитивний досвід	Наслідки застосування для України
1	2	3	4
1	США	Цільове стимулювання інноваційного розвитку в просторово обмежених координатах	Залучення іноземних інвестицій для стимулювання розвитку сфери надризикованого венчурного бізнесу. Стимулювання малого інноваційного бізнесу, що слугуватиме каталізатором розвитку суміжних сфер господарювання
2	Японія	Податкові пільги (до 20%) на виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Створення регіональних центрів розвитку науки типу технолополісів. Створення міжгалузевих об'єднань з інтенсивним обміном технікою і технологіями. Масовість використання технологій у різних сферах, в тому числі неекономічних	Активізація науково-освітнього середовища з залученням бізнес-структур до інноваційної діяльності. Підвищення значимості науки у процесах інноватизації та інтелектуалізації з формуванням міжрегіональної конкуренції. Формування міжінституційних трансфертів інформації та знань, синергія інноваційної діяльності, нові форми конкуренції на ринку. Інституціоналізація культури споживання новітніх технологій
3	ЄС	Узгоджена, консолідована країнами-членами стратегія інноваційного розвитку. Надання можливостей регіонам саморозвитку на основі власних ресурсних можливостей	Орієнтація на досвід більш розвинених держав спільного економічного простору, участь у спільних проектах, доступ до інформації. Інституціоналізація ідеології саморозвитку, більш ефективного використання власних ресурсів з пріоритетом інноваційної їх спрямованості
3.1	Ірландія	Залучення молодих кадрів в інноваційні процеси. Створення сприятливого середовища ІТ-бізнесу із зосередженням діяльності провідних компаній світу	Перетворення численних зайнятих в ІТ-сфери з пасивних споживачів, що реалізують свій потенціал на зарубіжного замовника, на економічно активних агентів. Залучення в економіку провідних компаній світу
3.2	Швейцарія	Високий рівень економічної свободи з поширенням, у тому числі, на інноваційну діяльність. Можливості органів місцевого самоврядування провадити власну політику щодо стимулювання інноваційної діяльності (з одночасною відповідністю загальнонаціональним пріоритетам), зокрема надання пільг для інноваційного бізнесу з виробничою спеціалізацією	Дерегуляція інноваційної діяльності з одночасним контролем за дотриманням регламентованих нормативів. Посилення відповідальності територіальних громад за ефективність використання власних ресурсів та саморозвиток зі спрямованістю на інноваційні цілі. Формування інноваційних метрополій, агломерацій, інших міжпросторових утворень зі сприятливим режимом інвестиційної діяльності, що найбільше відповідає ресурсним можливостям та інституціональному середовищу відповідних територій. Розвиток інноваційної виробничої інфраструктури на рівні окремих населених пунктів

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
3.3	Швеція	Спеціалізація університетів у визначених наукових напрямах, за якими вони можуть стати провідними у світі. Провідна іміджева функціональність академії наук. Науково-прикладні дослідження на замовлення провідних компаній із залученням коштів малого і середнього бізнесу	Розвиток науки в університетах на якісній основі з вузькою спеціалізацією, однак з високими результуючими характеристиками глобального масштабу. Посилення ролі Національної академії наук України у пропагуванні інноваційних можливостей країни. Стимулювання бізнесу провідних світових компаній на теренах країни. Активізація участі малого і середнього бізнесу в інноваційних розробках
3.4	Польща	Послідовність інноваційного розвитку з передуванням створення умов економічного зростання. Стимулювання приватних інвестицій на інноваційні цілі з залученням ресурсу впливу фондів ЄС	Реалізація базової економічної політики, спрямованої на покращення загального рівня добробуту, сприятливого середовища ведення бізнесу. Інноваційна орієнтованість бізнесу з активізацією співпраці з інститутами ЄС
4	Китай	Пріоритет науково-освітньої сфери у здійсненні наукових досліджень. Державна підтримка створення і діяльності на базі технологічних університетів технопарків і центрів технічного розвитку. Система податкових пільг для технопарків	Посилення ролі науково-освітнього середовища у здійсненні інноваційної діяльності. Розвиток науки в університетах з посиленням прикладної складової освітньої підготовки з чітко вираженим інноваційним спрямуванням. Створення інноваційних робочих місць та середовища трудопотенційного розвитку населення на базі інфраструктурного забезпечення та обслуговування технопарків

* Складено автором на основі джерела: [5, 8].

Отже, зарубіжний досвід інноваційного розвитку економіки фокусується навколо стимулювання інноваційної діяльності та проведення якісних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Зарубіжний досвід для України не повинен слугувати конкретним прикладом наслідування й наздоганяння. Він має окреслювати абрис варіативності інноваційного розвитку економіки. Впровадження зарубіжного досвіду на теренах України має враховувати необхідність софтифікації, що підтвердить прикладну значимість науково-дослідницької діяльності з відображенням на результатах інноваційної діяльності. У бізнес-секторі початкове стимулювання інноваційної діяльності має здійснюватись через цільові іноземні інвестиції, зокрема з залученням фінансових ресурсів так званих бізнес-янголів (щодо України нині багато світових бізнесменів і меценатів, як от Дж. Сорос, висловлюють підвищений інтерес у інвестиціях, вбачаючи в цьому стратегічний хід поширення впливу на теренах Східної Європи). Чи не головним висновком з проведеного аналізу практик інноваційного розвитку інших країн є регіоналізація і локалізація відповідних процесів. Без таких концептуальних орієнтирів неможливо змінити регресивний хід інноваційного розвитку економіки України, який має будуватись на ресурсних можливостях регіонів.

Список використаних джерел

1. Віннікова Н. М. Тенденції розвитку нанотехнологічної сфери в Японії та Китаї / Н. М. Віннікова // Наука та наукознавство. — 2012. — № 4. — С. 96—102.
2. Інформаційний вісник Представництва Європейського Союзу в Україні : новини ЄС (10 червня 2014 року) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/newsletter/nl_ 100614.pdf.

3. Китайская Сингулярность / Бен Герцель : GT [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://geektimes.ru/.
4. Мілевська Т. С. Моделі інноваційного розвитку економіки / Т. С. Мілевська // БізнесІнформ. — 2012. — № 7. — С. 44—47.
5. Попадинець О. В. Інноваційний прорив : можливості для України / О. В. Попадинець, О. І. Колотюк // Вісник НТУ «ХПІ». Збірник наукових праць. — Харків : НТУ «ХПІ», 2011. — № 26. — С. 6—9.
6. Решетило В. П. Трансформаційні процеси в суспільстві в умовах інформаційної економіки : монографія / В. П. Решетило, М. С. Наумов, Ю. В. Федотова ; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. — Х. : ХНУМГ, 2014. — 275 с.
7. Соскін О. І. Трансформація інтегративної економічної моделі України в контексті швейцарського досвіду / О. І. Соскін // Формування ринкових відносин в Україні. — 2011. — № 6. — С. 7—12.
8. Шедяков В. Удосконалення умов для соціального партнерства в Україні під час формування в глобальному масштабі економіки знань / В. Шедяков // Економіст. — 2013. — № 8. — С. 15—22.
9. Яценко Б. П. Економіка знань : сучасний науково-виробничий комплекс Японії / Б. П. Яценко // Український географічний журнал. — 2014. — № 1. — С. 21—26.
10. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress : Reducing Vulnerabilities and Building Resilience / Published for the United Nations Development Programme (UNDP) [Electronic resource]. — Mode of access : http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf.
11. Innowacyjność głównym celem w Polsce : Program Operacyjny Inteligentny Rozwój [Electronic resource]. — Mode of access : http://dotacja-inteligentny-rozwoj.blog.pl/innowacyjnosc-glownym-celem-w-polsce/.
12. Robotics in Europe : SPARC [Electronic resource]. — Mode of access : http://sparc-robotics.eu/robotics-in-europe/.

A. ANTOHOV
Chernivci

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE THROUGH THE PRISM OF FOREIGN EXPERIENCE

Possibilities of implementation and adaptation of foreign experience in innovation development of economy of Ukraine were determined. The experience of the innovation development of leading countries – the US, Japan, China, the EU members was analyzed. Priorities of innovation development of economy based on the practices of other countries of Ukraine were summarized. The necessity for regionalization and localization of innovative development of Ukraine's economy and increasing importance of scientific and educational environment in these processes was proved.

Keywords: innovation development of economy, innovatization, intellectualization, scientific and educational environment, innovative technologies.

А. А. АНТОХОВ
г. Черновцы

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЕОКНОМИКИ УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

В статье определены возможности внедрения и адаптации зарубежного опыта инновационного развития экономики Украины. Проанализирован опыт инновационного развития ведущих государств мира - США, Японии, Китая, стран-членов ЕС. Обобщены приоритеты инновационного развития экономики Украины, исходя из отдельных практик зарубежных государств. Доказана необходимость регионализации и локализации инновационного развития экономики Украины и повышения значимости научно-образовательной среды в данных процессах.

Ключевые слова: инновационное развитие экономики, инноватизация, интеллектуализация, научно-образовательная среда, инновационные технологии.

Стаття надійшла до редколегії 09.10.2015

УДК 336.02:35.078.5:911.375.3(100-25)

М. П. БАДИДА, Є. І. ВОЛКОВСЬКИЙ
м. Ужгород
kgradbud@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТОЛИЧНОГО МІСТА

Досліджено особливості функціонування та фінансової підтримки столичного міста, на підставі світового досвіду Обґрунтовано необхідність вдосконалення фінансової підтримки столичних функцій міста Києва. Обгрунтовано необхідність встановлення цільового призначення субвенції на виконання функцій столиці та перегляду особливостей формування податкових надходжень міста.

Ключові слова: столиця, функції столиці, податок, субвенція.

Дослідження муніципальних фінансів викликає значний науковий та практичний інтерес. Особливою категорією міських агломерацій є міста-столиці, що виступають економічними, соціальними та політичними центрами своїх країн, що покладає на них особливі функціональні обов'язки. Питання оцінки фінансового забезпечення виконання цих обов'язків носить значний суспільний інтерес, що потребує детального наукового дослідження.

Питання аналізу фінансового забезпечення столичних функцій представлені у роботах переважно у дослідження західних науковців Е. Слака, Р. Бьорда, Х. Циммерманна. Окремі аспекти виконання столичних функцій розглянуті у дослідженнях М. Хонди, В. Любового, Ю. Сдобнова та інших науковців.

Втім необхідно відзначити, що дослідження фінансового забезпечення столичних функцій у вітчизняній науці є практично не дослідженими.

Метою даної статті є вивчення та аналіз стану в Україні та зарубіжного досвіду фінансового забезпечення виконання функцій столиці.

Столичні міста є унікальними урбаністичними утвореннями, оскільки вони є місцем розташування загальнодержавних органів влади та управління, в межах їх території розміщуються провідні національні установи культури, науки, охорони здоров'я та інших важливих сфер діяльності суспільства. Столиця як головне місто країни може виокремлюватися на основі політичних, адміністративних та культурно-символічних факторів, які вирізняють їх з поміж інших міст. У той же час міста-столиці є містами, де живуть люди, які використовують місцеві послуги, а також приймають участь у політичному житті свого міста.

Особливим обов'язком столичного міста є виконання ним покладених на нього функцій столиці. Практика свідчить про значні складності у визначенні та виокремленні таких функцій з поміж інших функцій, що виконує місто.

В той же час важливим питанням функціонування столичного міста є відповідність державної підтримки і необхідності виконання містом функцій столиці. Частково така потреба визначається наскільки додаткові втрати переважають вигоди від отримання статусу столиці. Тому виникає питання чи є для місто бонусом столичний статус, чи навпаки столичні функції є тягарем для міста і мають фінансуватися додатково.

Самі по собі функції столиці як у більшості так і у нашій країні чітко не визначені. Згідно із Законом України «Про столицю України - місто-герой Київ» наводиться лише перелік загальних функціональних меж столиці [7].

Деякі українські та російські дослідники вивчають понятійне значення функцій столиці. Так, М. П. Хондарозуміє під функціями столиці напрями та види діяльності територіальної громади міста Києва, органів місцевого самоврядування й органів державної влади, що діють на території міста, які втілюються в їх повноваженнях, визначених Конституцією та Законами України, обумовлюються об'єктивними потребами державного та суспільного розвитку з огляду на внутрішні й зовнішні

завдання держави, в яких відображаються і конкретизуються сутність, соціальне призначення та роль Києва як столиці України. Таке визначення є досить загальним і не дає розуміння які саме потреби державного розвитку, зумовлюють та формують необхідність здійснення функції столиці [10].

В. Я. Любовний та Ю. А. Садонов більш реалістично визначають функції столиці – як створення комплексу умов, що забезпечують, насамперед, розміщення (формування) і функціонування системи центральних органів державної влади, а також дипломатичних представництв іноземних держав, можливість проведення заходів загальнонаціонального, міждержавного та міжнародного значення [8, 34].

Західні наукові школи у переважно не розглядають функції столиці з точки зору безпосередньої діяльності міської влади щодо забезпечення діяльності державного апарату країни. Під функціями розуміють роль столиці, яку вона грає для усієї країни. Особливу увагу при цьому приділяють двом функціям. По-перше столиця розглядається як місто яка є воротами країни для встановлення транснаціональних зв'язків з іншими містами та державами. По-друге столиця виконує функцію домінуючого центру адміністративного управління та представницьких органів держави. [2]. Тобто західна наука розуміє функції столиці у масштабі усієї держави не акцентуючи увагу при цьому до більш локальних та технічних функціональних питань. Проте саме виконання загальнодержавних функцій столиці і вимагає від міської влади столиці забезпечення умов функціонування системи центральних органів державної влади, а також дипломатичних представництв іноземних держав, можливість проведення заходів загальнонаціонального, міждержавного та міжнародного значення. Тому суперечності у такому різноманітті поглядів ми не вбачаємо.

Не дивлячись на те, що функції більшості столиць держав світу є дуже схожими, в той же час ці міста мають достатньо значні відмінності в умовах здійснення своєї діяльності. З точки зору фінансів та управління національні столиці відрізняються відносно: положення місцевої влади, її функцій, обов'язків та дохідних джерел фінансових ресурсів, фінансових відносин із владою держави.

Ці відмінні риси відбивають розбіжності у національних культурах, історичному розвитку, конституційних засадах та політичній ідеології.

З точки зору положення місцевої влади можна виокремити три основні групи столиць:

- Міста-держави, даний статус надає повноваження та обов'язки як міста так і автономних областей. В результаті чого вони мають більше владних повноважень порівняно із іншими містами і більше можливостей до збільшення доходів. До таких міст можна віднести Берлін та Відень.
- Столиці, які мають положення звичайного міста, не маючи додаткових умов місцевого врядування та відповідних джерел фінансових ресурсів. Прикладом такого міста є Оттава.
- У деяких країнах, столиці приймають форму окремої області або федерального округу, виокремлюючись від тієї області чи аналогічного територіального утворення, в межах яких воно розташоване. Такі столиці регулюються окремим національним законодавством, та також держава може мати значний вплив на фінансові рішення столиці. До них можна віднести Канберру, Бразилію, Мехіко, Каракас, Вашингтон, Київ та інші міста.

Є відмінності у впливу органів державної влади у прийнятті рішень столичною владою. У більшості випадків органи державної влади не мають право вето на рішення місцевої влади в столиці. Тем не менш, в деяких містах місцеві рішення, в тому числі фінансові можуть бути скасовані урядом держави. В той же час деякі столиці мають проходити затвердження місцевого бюджету їх національними урядами. Аналогічно у більшості випадків територіальна громада може обирати мера та міську раду, про цьому є винятки, коли центральні органи влади можуть призначати голову місцевого органу влади.

Функціональні зобов'язання також різняться між столицями, хоча більшість з них є відповідальними за дороги, водопостачання та каналізацію, збір та утилізацію сміття, протипожежну службу та інші служби. При цьому

забезпечення функціонування парків, забезпечення заходів дозвілля, охорона громадського порядку можуть передаватися до компетенції державних органів влади. Також існує велика різниця у інструментарії формування столичного бюджету. Переважно доходи від податкових надходжень формуються від оподаткування майна, прибутків фізичних та юридичних осіб, продажів ті інших податків та зборів. В той же час існує велике різноманіття трансфертного фінансування столичних функцій з боку державних бюджету.

Західний урбаніст Scot Campbell зазначив «Що столиця може бути як жертвою так і бенефеціарієм від свого статусу». Він та інші дослідники аргументують, що аналіз втрат та вигоди може бути важким для виконання і навіть якщо він буде зроблений, можливо буде виміряти лише фіскальні та економічні впливи, але не значно більші політичний та соціальний впливи [1].

Існує невелика кількість досліджень аналізу втрат-вигоди для столичних міст. Так була створена робоча група федерального, кантоного та міського врядування у Берні, яка надала відповідний звіт, в якому усі учасники групи погодились щодо потенційних втрат та вигоди столичного міста. Вони погодились що вигодами для столичного міста є наступні: стабілізуючий ефект для міської економіки, податок з доходів фізичних осіб та зростання приватного споживання від робітників державних установ, образ міста, та зростання доходів для готелів та ресторанів. Іншими перевагами, про те які не знайшли абсолютної підтримки є: компенсаційні виплати від держави та непрямі вигоди від присутності загальнодержавних та міжнародних організацій. В якості втрат знайшло консенсусу лише одне положення, що столиця втрачає доходи від оподаткування загальнодержавної власності та власності посольств іноземних держав. До витрат які не отримали повної підтримки було визначено: додаткові втрати пов'язані із виконанням функцій столиці, фактори ризику міської економіки, втрати від непрямих податків та ефекти витіснення від присутності уряду (тобто, скорочення приватного споживання або інвестицій як результату збільшення споживання уряду) [3].

Здійснюючи такий аналіз група дослідників з Берну дійшла висновку, що місто отримує достатню компенсацію втрат від виконання прямих функцій для держави, проте компенсація є недостатньою при наданні загальних базових послуг для держави та не компенсуються втрати від надходження податків. Також дослідники дійшли висновку, що статус столиці надає ринкові та податкові переваги як для міста, так і для кантону в цілому.

Більшість країн забезпечують фінансову підтримку їх столиць, втім різниця у такій допомозі є досить суттєвою у характері і розмірі такої допомоги. Дані послуги мають бути компенсовані державою, проте практика застосування таких компенсацій є досить різноманітною.

Вашингтон не отримує жодних компенсацій на виконання функцій столиці. У той же час федеральний уряд на себе бере фінансування деяких функцій міста. Так наприклад ним забезпечується фінансування системи в'язниць міста та пенсійної системи міста. Інколи, місто отримує компенсацію від забезпечення специфічних заходів, таких як інавгурація президента. Тим не менше таке фінансування носить ситуативний характер.

Німеччина забезпечує спеціальне фінансування Берліну, як компенсацію за виконання функцій столиці. Таке фінансування здійснюється на забезпечення охорони, інфраструктуру, що пов'язана з виконанням функцій столиці та відповідні культурні послуги. Берлін повністю не компенсує свої видатки на виконання функцій столиці, проте таке фінансування є істотним.

Канберра, столиця Австралії, для виконання функцій столиці отримує спеціальні субсидії, які складають 6 відсотків від її бюджету. Австралійський уряд здійснює компенсацію втрат від статусу столиці у трьох напрямах. По-перше місто отримує компенсацію на надання відповідних комунальних послуг, які пов'язані або спричинені присутністю органів центральної влади. По-друге здійснюється компенсація видатків на охорону порядку, дорожнє господарство та рекреаційні видатки, що прямо пов'язані із столичним статусом міста. І по-третє місто отримує компенсацію втрат

від неможливості оподаткування власності та працівників уряду.

Місто Оттава не отримує спеціальних компенсацій від виконання функцій столиці. Проте замість цього місто має особливі умови оподаткування майна, що компенсує відповідні втрати доходів. Такі доходи складають понад 35 відсотків доходів міста.

Париж отримує доходи на загальних умовах, проте також присутнє спеціальне фінансування для виконання функцій столиці, та відповідних капітальних видатків.

Міста Лондон, Рим та Мехіко не мають спеціальних компенсацій від виконання функцій столиці.

Фінансове забезпечення функцій столиці Києва здійснюється у відповідності до Конституції, Бюджетного Кодексу України, Закону України «Про столицю України - місто-герой Київ», Закону України «Про державний бюджет» на відповідний рік.

Здійснення столичних функцій повинно забезпечуватись органами виконавчої влади та органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування в місті Києві та гарантується державою.

В зв'язку з цим, бюджет міста Києва має свої законодавчо визначені особливості. Згідно яких держава забезпечує фінансування в повному обсязі здійснення органами місцевого самоврядування міста Києва столичних функцій. Кошти необхідні для здійснення цих функцій, щороку передбачаються в законі про Державний бюджет України.

Рішення органів державної влади, які тягнуть за собою додаткові видатки органів місцевого самоврядування міста обов'язково супроводжуються передачею їм необхідних для цього матеріальних і фінансових ресурсів. Зазначені рішення виконуються органами місцевого самоврядування міста Києва в межах переданих матеріальних і фінансових ресурсів.

При затвердженні Державного бюджету України на відповідний рік передача коштів з бюджету міста Києва до Державного бюджету України у вигляді перевищення доходів над видатками та інших внесків не допускається.

Доходи міського бюджету мають особливі умови формування у порівнянні з іншими містами обласного значення України. Так законодавством встановлюються особливі пропорції розподілу та закріплення податків за бюджетом столиці (табл. 1).

Умови розподілу податку на доходи фізичних осіб виглядають неоднозначно. Оскільки переважна більшість столиць світу, що мають особливі умови розподілу загальнодержавних податків країни мають найвищий показник закріплення даних податків з поміж усіх інших міст країни. Так згідно із встановленими нормами закріплення місто Київ отримує лише 40% відсотків податку, тоді обласного значення мають ставку у півтора рази вище. Необхідно зазначити що рівень закріплення надходжень від ПДФО впродовж останніх 10 років змінювався тричі: до 2010 року до столиці України зараховувалось всі 100% надходжень цього податку, після

Таблиця 1

Особливі умови розподілу та закріплення податків та зборів у столиці та містах обласного значення України [4]

Види доходу	Київ	Міста обласного значення
Податок на доходи фізичних осіб	40%	60%
Рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів	50%	–
Рентна плата за спеціальне використання води (крім рентної плати за спеціальне використання води водних об'єктів місцевого значення)	50%	–
Рентної плата за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення	25%	–
Плата за використання інших природних ресурсів	100%	–
Податок прибуток підприємств	10%	–

реформування бюджетно-податкової системи у 2010 році місто почало отримувати лише половину від зібраного в ньому ПДФО, вже починаючи з 2015 року частка зарахування становить лише 40%. Таку ситуацію важко недооцінити, оскільки надходження від сплати ПДФО до 2015 року в середньому складали 50–60% від усіх надходжень бюджету міста [5]. Що вказує на поступове скорочення фіскального самоврядування міста.

Плата за використання природних ресурсів є достатньо сумнівним способом наповнення бюджету, оскільки сумарно усі надходження рентної плати, що надходять до бюджету, не перевищують одного відсотка усіх доходів міста.

Податок на прибуток підприємств є вагомим джерелом надходжень до міського бюджету. Дане нововведення пов'язане із програмою реформуванням фінансів місцевого самоврядування 2014–2015 років. Із за підсумками 9 місяців 2015 року вага надходжень від цього податку становить близько 6,5 відсотків від усіх надходжень бюджету міста. Головним же недоліком цього податку є значна залежність від рівня економічної активності в місті, тому у роки її спаду місто може стикатися із питаннями виконання плану наповнення бюджету. В той же час встановлення 60 відсотків закріплення ПДФО за містом Києвом може повністю компенсувати надходження від податку на прибуток підприємств міста [5].

Особливим інструментом фінансової підтримки столиці України є субвенція на виконання функцій столиці. Дана субвенція може встановлюватись в законі про державний бюджет на відповідний рік. Напрями використання визначаються постановою Кабінету Міністрів України.

Надання субвенції носить нерегулярний характер, і обмежень по у напрямах використання практично не має. Починаючи з 2007 року, така субвенція надавалася тричі. У 2007 році було надано 498 млн грн, у 2008 році 1310 млн грн, у 2014 1799 млн грн [6].

До 2012 року надання субсидії на виконання функцій столиці відбувалось переважно на будівництво і реконструкцію мостових переходів, дорожніх розв'язок, об'єктів метро. Тобто на здійснення капітальних видатків для об'єктів міської інфраструктури. В той же час субвенція на виконання функцій столиці у 2014 році була повністю спрямована на фінансування поточних потреб столиці. Зокрема, 821,3 млн грн (45,6%, майже половину коштів субвенції) було використано на погашення заборгованості та оплату постачання бюджетним установам і комунальним підприємствам м. Києва тепла, води та електроенергії; 421,2 млн грн (23,4%) – на виплату заробітної плати з нарахуваннями працівникам цих установ; 370,3 млн грн (20,6%) – на обслуговування боргових зобов'язань за запозиченнями міського бюджету [9]. Таке фінансування має здійснюватися через надання загальної дотації вирівнювання, коли виникають питання з виконанням плану доходів бюджету. Субвенція ж як і у попередні роки має йти на фінансування саме розвитку інфраструктури столиці.

Тому виникає необхідність внесення змін до статті 4 Закону України «Про столицю України – місто-герой Київ», із встановленням пріоритету фінансування субвенцією на виконання функцій столиці на саме на розвиток об'єктів інфраструктури міста Києва, які мають загальнодержавне значення.

Підводячи підсумки маємо підкреслити, що столичні міста існують у подвійному вимірі, з одного боку це агломерації, в яких розміщуються органи влади та управління всією країни. Із іншого боку столиця як і інші міста є місцевою економічною системою, яка має забезпечувати свій територіальний розвиток та потреби місцевої громади яка на її території проживає. Забезпечення діяльності державного апарату та представництв іноземних держав, проведення заходів загальнодержавного значення вимагають виокремлення функцій столиці з поміж інших населених пунктів. Світовий досвід свідчить, що фінансова підтримка столичних міст при виконанні ними своїх функцій різниться, що зумовлено їх розбіжностями у національних культурах, історичному розвитку, конституційних засадах та політичній ідеології. При цьому фінансова підтримка столичних функцій міста Києва з боку держави є достатньо дискримінаційною. Оскільки відбувається поступове скорочення

фінансово стабільних джерела наповнення місцевого бюджету, в той же час цільовий трансферт на виконання функцій столиці надається на нерегулярній основі, причому використання такого трансферту не обмежується виконанням саме столичних функцій, що потребує законодавчого врегулювання. Напрямками подальших досліджень мають стати питання обсягу та необхідності виконання функцій столиці органами місцевого самоврядування міста Києва.

Список використаних джерел

1. Campbell S. Cold War Metropolis: the Falland Rebirth of Berlinas a World City [Електронний ресурс] / Scott Campbell // Minneapolis: University of Minnesota Press (forthcoming). — 2000. — Режим доступу : http://www-personal.umich.edu/~sdcamp/capitals/Ch2.html.
2. Dostal P. Capital city functions, creative transactional coomunication and face-to-face contacts [Електронний ресурс] / Petr Dostal // Prostor a spolecnost. Nakladatelstvi GRADA. — 2009. — Режим доступу : http://kam.vse.cz/wp-content/uploads/2009/10/capital-city-creative-culture.pdf.
3. Slack E. Finance and Governance of Capital Cities in Federal Systems (Thematic Issues in Federalism) / E. Slack, R. Chattopadhyay. — London : Mcgill-QueensUniversityPress, 2009. — 342 с. — (Mcgill-QueensUniversityPress).
4. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page.
5. Головне управління Державної казначейської служби України у м. Києві: Звітність про виконання місцевого бюджету м. Києва 2014–2015.
6. Довідка про надходження до бюджету Києва 2007–2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://kievcity.gov.ua/news/27280.html.
7. Закон України «Про столицю України місто-герой Київ» від 15 січня 1999 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/401-14.
8. Любовный В. Я. Москва и столичный регион: проблемы регулирования социально-экономического и пространственного развития / В. Я. Любовный, Ю. А. Сдобнов // Теория градостроительства. — 2011. — № 3. — С. 34—40.
9. Рішення рахункової палата від 26 серпня 2015 р. № 2–3 «Про результати аудиту використання субвенції з державного бюджету міському бюджету міста Києва на виконання функцій столиці» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/-16746182/20150826_RK_No_2_3.pdf.
10. Хонда М. П. Конституційно-правовий статус столиці України-міста Києва : автореф. дис. на здобуття наук.ступеня канд. юр. наук : спец. 12.00.02 «Конституційне право» / Хонда Марина Петрівна. — Київ, 2007. — 22 с.

M. BADYDA, I. VOLKOVSKIY
Uzhgorod

FINANCIAL SUPPORT FEATURES OF THE CAPITAL CITY

The aim of this research study and features of the functioning of the financial support of the capital city, international experience of its application and improvement of current issues. Research carried out on the example of Kyiv and other capitals of leading countries. The outcome of the necessity of improving financial support for capital functions Kyiv. Done identified the need to establish the purpose of the functions of the capital subsidy am browsing features of formation of tax revenue the city. Future research should be the scope of the issue and the need to perform the functions of local government capital Kyiv.

Keywords: capital, capital function, tax, subsidy.

М. БАДИДА, Е. ВОЛКОВСКИЙ
г. Ужгород

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТОЛИЧНОГО ГОРОДА

Задачей данной научной работы является исследование особенностей функционирования и особенностей финансовой поддержки столичного города, мировой опыт её применения и актуальные вопросы улучшения. Исследование осуществлено на примере деятельности города Киева и других столиц передовых государств мира. По результатам работы обнаружена необходимость установления целевого назначения субвенции на выполнение функций столицы, а также пересмотра особенностей формирования налоговых поступлений города. Направлениями последующих исследований должны стать вопросы объема и необходимости выполнения функций столицы органами местного самоуправления города Киева.

Ключевые слова: столица, функции столицы, налог, субвенция.

Стаття надійшла до редколегії 23.10.2015

УДК 338

Л. М. БАЦЕНКО
м. Суми
lbatsenko@yahoo.com

ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

Підвищення ефективності роботи підприємства значною мірою визначається організованістю системи управління, залежно від чіткої організаційної структури підприємства і діяльності усіх її елементів в напрямі вибраної місії мети. У статті запропонований алгоритм побудови ефективної організаційної структури підприємства. Проаналізовано проблеми, що сигналізують про необхідність проведення перетворень.

Ключові слова: організаційна структура, діагностика, алгоритм, система менеджменту, підприємство.

Оскільки управлінські процеси надзвичайно динамічні і сама система управління далеко не завжди встигає за їх течією виникає потреба в необхідності постійного вдосконалення механізмів системи управління в цілому та її елементів зокрема. Так для успішного керівництва і забезпечення прибутковості підприємству потрібна наявність не лише відповідної матеріальної бази, кваліфікованого персоналу, але і ефективна система менеджменту, орієнтована на досягнення стратегічних цілей компанії.

Вдосконалення організаційної структури підрозділів є актуальним завданням підвищення ефективності їх функціонування. Структура сільськогосподарських підприємств змінювалася під впливом політичних віянь, коли для оцінки ефективності наявних структур діагностичні, математичні методи не застосовувалися. Питання, пов'язані з побудовою, документуванням, функціонуванням, аналізом і вдосконаленням процесів системи менеджменту в тому числі і організаційної структури, нині набувають не лише теоретичного значення але і практичного для вітчизняних підприємств [3].

Проблеми оптимізації організаційних структур підприємства і їхньої адаптації до умов господарювання розглянуто в наукових працях таких вчених Н. С. Алєксєєва, Н. І. Архіпової, Л. А. Базилевича, Л. В. Бондарчука, М. О. Кизима, І. І. Мазур, Л. М. Христенко, В. В. Жильченко, А. А. Фатхудінова та ін., носять, як правило, рекомендаційний і несистемний характер. Поза увагою залишається завдання пошуку економічного алгоритму проведення діагностичної оцінки, який враховував би специфіку кожного структурного підрозділу підприємства.

Метою статті є визначення основних етапів діагностики організаційної структури, задля здатності підприємством підтримувати і розвивати конкурентні позиції на ринках його діяльності. У статті викладені основні причини, які спонукають керівництво зайнятися змінами існуючої організаційної структури.

Новизна дослідження полягає в тому, що розроблений алгоритм проведення діагностичної оцінки системи менеджменту структурних підрозділів підприємств, включаючи: цілі, засоби досягнення цілей, критерії ефективності прийнятих рішень. Даний підхід дозволяє адаптуватися до швидких змін зовнішнього середовища і підвищити ефективність функціонування організаційної структури .

Організаційна структура управління (ОСУ) – одне із ключових понять менеджменту, тісно пов'язане із цілями, функціями, процесом управління, роботою менеджерів і розподілом між ними повноважень. У рамках цієї структури протікає весь управлінський процес (рух потоків інформації й прийняття управлінських рішень), у якому беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій й професійної спеціалізації.

Беручись за оптимізацію організаційної структури підприємства, необхідно дотримуватися наступних основних принципів:

1. Забезпечення мінімально можливого числа ієрархічних східців.
2. Розділення стратегічних і оперативних функцій.
3. Скорочення шляхів проходження інформації.
4. Поєднання вертикальних і горизонтальних зв'язків в управлінні.
5. Розширення участі персоналу в управлінні.

З метою своєчасного виявлення резервів підвищення ефективності діючих організаційних структур управління підприємствами в умовах розвитку конкурентного середовища необхідно систематично здійснювати аналіз функціонування всіх елементів структури підприємства. Особливо слід звертати увагу на рівень підтримання постійних і зворотніх зв'язків між ланками управління, чітке виконання кожною із них визначених поточних завдань, забезпечення необхідними ресурсами для досягнення поставлених цілей.

Головними причинами, які спонукають керівництво зайнятися змінами існуючої організаційної структури є: низький рівень ефективності функціонування підприємства, явно недопрацьовує до потрібного рівня рентабельності; відставання від вимог ринку; зазнає труднощі в повноцінному проходженні інформації «згори вниз» і «від низу до верху»; зростання плинності кадрів і незадоволення персоналу; застосування старих технологій; підготовка серйозних змін у діяльності підприємства, пов'язаних з новою стратегією розвитку, коли спочатку готується структура, а вже після цього відбуваються кардинальні зміни ітд [1].

Для отримання об’єктивних та своєчасних даних про результати фактичного стану процесів і усіх напрямів діяльності структурних підрозділів на підприємствах нами пропонується алгоритм проведення діагностичної оцінки, який враховує специфіку кожного структурного підрозділу підприємства в цілому.

На першому підготовчому етапі у взаємодії з керівництвом підприємства необхідно визначити мету та об’єкт діагностики - структурні підрозділи. На другому етапі - проаналізувати стан підприємства по виконанню різних за ступенем складності аналітичних задач із застосуванням розробленого алгоритму проведення діагностичної оцінки, яка приведена на рис. 1. Третій етап включає стадії: затвердження типових організаційних структур, розробка нового штатного розпису і функціональних карт.

Алгоритм оцінки діяльності структурного підрозділу має бути заснований на оцінці своєї діяльності самим структурним підрозділом в особі його начальника, а також на оцінці іншими структурними підрозділами цього ж підприємства в особі їх начальників. Вибір такого алгоритму оцінки діяльності структурного підрозділу обумовлений декількома чинниками. По-перше, необхідно, щоб співробітник усвідомлював, що його результативна робота є основною умовою результативної діяльності його структурного підрозділу і підприємства в цілому. При цьому співробітник має бути зацікавлений не лише в результатах функціонування свого підрозділу, але і в результатах діяльності інших структурних підрозділів. Як другий чинник слід вказати психологічні особливості взаємодії структурних підрозділів між собою, які не завжди можна охарактеризувати як співпраця. Взаємнооцінка діяльності структурних підрозділів повинна збалансувати питання суперництва і взаємодопомоги між ними.

Вважаємо, що заходи по оптимізації діяльності компанії полягають в цілеспрямованій і планомірній діагностиці, як по усуненню причин, так і по зміні відношення співробітників до виконання своїх обов'язків. У якості першочергових виділимо:

- Конкретизація стратегії підприємства, доведення її до співробітників іпринципова зміна відношення до неї.
- Конкретизація структури і стилю управління, а також зміни відношення співробітників до відповідальності за результати своїй роботи.
- Контроль за виконанням співробітниками своїх обов'язків.

На основі проведених досліджень сформульовані наступні висновки:

- Організаційна структура управління повинна мати властивість динамічності , враховує зміни зовнішніх і внутрішніх умов функціонування промислових підприємств .
- Використання наведеного економічного алгоритму дозволить:

Рис. 1. Алгоритм проведення діагностичної оцінки системи менеджменту структурних підрозділів

1. Створити сучасну організаційну структуру управління, що адекватно й оперативно реагує на зміни в зовнішньому середовищі.
2. Втягнути в діяльність підприємства усі його підрозділи, здатних розширити можливості, підвищити гнучкість і конкурентоспроможність.
3. Підвищити оперативність прийнятих рішень.
4. Знайти найкраще співвідношення різних категорій співробітників в підрозділах.
5. Визначити оптимальні розміри структури загалом і її окремих елементів зокрема.

Потрібно зазначити, що наведений алгоритм діагностики організаційної структури, насамперед, передбачає процес внесення коректівів в організаційну структуру управління на основі систематичного аналізу функціонування організації та її середовища з метою виявлення проблемних зон. Очевидно не слід покладати надії на покращення діяльності підприємства від діагностики організаційної структури. Тому вважаємо, що подальших розробок потребують методи та механізми перетворення та вдосконалення організаційної структури, які і відіграють вирішальну роль в її оптимізації.

Список використаних джерел

1. Пелих А. С. Організація підприємницької діяльності / А. С. Пелих. — М. : ІКЦ «МарТ», 2003. — 135 с.
2. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний: [учебное пособие] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. — М. : ЗАО «Экономика», 2001. — С. 88—96.
3. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко і др. — Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. — 144 с.

L. BATSENKO
Sumy

DIAGNOSTICS OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE AS ELEMENT OF IT OPTIMIZATION

Improving the efficiency of the enterprise is largely determined by good organization of control system, dependency upon the clear organizational structure of enterprise and activities of all of its elements in the direction of the selected mission targets. The proposed economic algorithm will allow: to create the modern organizational structure of management, that adequately and operatively reacts for changes in environment; to pull in all his subdivisions in enterprises activity, able to extend possibilities, promote flexibility and competitiveness; to promote an operationability made decision; to find the best correlation of different employees categories in subdivisions; to define the optimal sizes of structure on the whole and it separate elements in particular. In the article an algorithm for constructing an efficient organizational structure in the enterprise. Author analyses problems, that signal about a coming to a head necessity realizations of transformations that the head need time to catch and properly diagnose.

Key words: organizational structure, diagnostic algorithm, the system management company.

Л. Н. БАЦЕНКО
г. Сумы

ДИАГНОСТИКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

Повышение эффективности работы предприятия в значительной степени определяется организованностью системы управления, зависимой от четкой организационной структуры предприятия и деятельности всех ее элементов в направлении выбранной миссии цели. В статье предложен алгоритм построения эффективной организационной структуры предприятия. Автор также анализирует проблемы, которые сигнализируют о назревшей необходимости проведения превращений, которые руководителю необходимо своевременно уловить и правильно диагностировать.

Ключевые слова: организационная структура, диагностика, алгоритм,система менеджмента, предприятие.

Стаття надійшла до редколегії 29.09.2015

УДК 657.6(075)

Т. А. БУРОВА
м. Миколаїв
kafedra_obliky@ukr.net

СУТТЄВІСТЬ ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТУ

В науковій статті проведений аналіз світової та української практики оцінки рівня суттєвості при аудиті на прикладі США, Великої Британії та інших країн. В Україні пропонується встановити декілька послідовних етапів розробки критеріїв і способів суттєвості при перевірці звітності підприємства.

Описані два підходи розподілу рівня суттєвості при аудиті. Розроблено і обґрунтовано економічно ефективний спосіб використання єдиного рівня суттєвості при аудиті фінансової звітності.

Ключові слова: суттєвість, аудит, критерії і способи, сегмент.

В сучасних умовах господарювання до аудиторів України з боку користувачів пред'являються високі вимоги так, як дані перевірки використовуються при прийнятті оперативних управлінських рішень, коригуванні нарахувань і сплати податків, зборів та інше. Підвищення вимог до аудиту і посилення конкуренції на ринку аудиторських послуг ставлять перед українським аудитором основне завдання – підвищення якості перевірок при мінімізації вартісних і трудових витрат на їх проведення. А перед вченими – вдосконалення теоретико-методологічних основ аудиту для якісного проведення аудиторських перевірок та забезпечення формування думки аудитора про достовірність обліку і показників фінансової звітності. Мета аудиту вважається досягнутою, якщо користувачі в результаті використання аудиторського звіту (висновку) зможуть знизити інформаційний ризик невиявлення помилок до прийнятого рівня.

Проблемам поняття аудиторського ризику, критеріїв і способів визначення суттєвості при аудиті присвячені наукові праці представників економічної науки. Значний внесок у формування теоретичних основ та розробку підходів до проблем аудиту зробили такі вчені – економісти: Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Г. М. Давидова, С. І. Дерев'янко, М. В. Кужельний, Л. П. Кулаковська, П. Н. Майданевич, В. Д. Пантелєєв, О. І. Петрик, В. Я. Савченко, В. В. Сопко, Б. Ф. Усач та інші.

Наукові розробки цих вчених сформували теоретичний базис основ аудиту, розрахунків складових аудиторського ризику, суттєвості при проведенні аудиту, але відсутність практичних рекомендацій щодо організації і методичних способів визначення рівня суттєвості та її інформаційне забезпечення недостатньо висвітлені в економічній літературі.

Мета статті – аналіз світової та української практики визначення суттєвості при аудиті, розробка етапів запропонованих критеріїв суттєвості та вибір раціонального методу розподілу її рівня.

Міжнародними стандартами аудиту (МСА) рекомендується встановити такий розмір аудиторського ризику, який дозволить не залишать невиявлених суттєвих помилок після перевірки обліку і звітності суб'єкта господарювання. Між поняттям аудиторського ризику і суттєвістю є зворотня залежність:

- чим нижче рівень суттєвості, тим вище прийнятий аудиторський ризик;
- чим вище рівень суттєвості, тим нижче прийнятий аудиторський ризик.

Згідно МСА 320 «Суттєвість при плануванні та проведенні аудиту» суттєвість виконання означає величину або величини, встановлені аудитором у розмірі, меншому, ніж суттєвість на рівні фінансової звітності, взятої в цілому, для того, щоб зменшити до прийнятого низького рівня достовірність того, що невиправлені та невиявлені викривлення у сукупності перевищать суттєвість на рівні фінансової звітності в цілому. Якщо це застосовано, суттєвість виконання також належить до величини або величин, установлених аудитором, на рівні нижчому від рівня або рівнів суттєвості для окремих класів операцій, залишків на рахунках або розкриття інформації [1].

При розробці стратегії планування аудиту звітності підприємства необхідно спланувати роботу так, щоб максимально знизити ризик не виявлення у фінансовій звітності суттєвих помилок. Світова та українська практика аудиту немає загальних показників оцінки суттєвості і її рівень може визначатися по різному:

- в розрізі видів господарських операцій;
- залишків бухгалтерських рахунків;
- валюти балансу (звіту про фінансовий стан);
- всієї фінансової звітності.

Рада зі стандартів аудиту США поняття суттєвості трактує як результат взаємодії кількісних і якісних критеріїв оцінки показників фінансової звітності. У США аудиторам пропонується під час встановлення і використання орієнтовних критеріїв суттєвості кожного разу спиратися на професійну думку, але при цьому керуватися такими загальними принципами:

- сумарна загальна похибка у фінансовій звітності, що перевищує 10%, звичайно вважається суттєвою. Сумарна похибка нижче 5% за відсутності якісних чинників розглядається як суттєва;
- при оцінці суттєвості в діапазоні від 5 до 10% потрібен найвищий професіоналізм.

В окремих країнах світу (Австрія, Велика Британія) діє Інструкція з визначення та використання рівня загальної суттєвості. Для аудиторів Англії встановлені наступні критерії суттєвості. Так, у звіті про прибутки і збитки:

- з обороту межі суттєвості коливаються від 0,5–1% до 2–4% залежно від практики певних аудиторських фірм;
- суттєвість помилки з доходу до оподаткування в основному встановлюється на рівні від 5 до 10%;
- за загальною сумою активів суттєвість у практиці різних аудиторських фірм також коливається, становлячи від 0,5–1 до 5–10% [2].

В Україні практикується розробка фундаментального значення поняття суттєвості достовірності для правильної організації аудиторської перевірки виходячи з власних методик встановлення критеріїв оцінки допустимих значень помилок та похибок. Так, при визначенні попереднього розміру суттєвості аудитор приймає рішення відносно базових показників, між якими буде розподілений рівень суттєвості.

Аудитор може по-різному встановлювати критерії оцінки суттєвості залежно від мети і організаційно-технологічних видів діяльності підприємства, характеру та об'єму аудиторських процедур. Якщо аудитор доходить висновку, що менший рівень суттєвості для фінансової звітності в цілому (та в разі доцільності рівень або рівні суттєвості для окремих класів операцій, залишків на рахунках і розкриття інформації), ніж той, який було визначено з самого початку, є більш прийнятним, він повинен визначити, чи слід переглянути суттєвість виконання та чи не втратили свою прийнятність зміст, час та обсяги подальших аудиторських процедур [1].

Ми пропонуємо встановити декілька послідовних етапів розробки критеріїв суттєвості при перевірці звітності підприємства при : а) плануванні; б) проведенні аудиторських процедур; в) оцінці результатів.

Використання принципу суттєвості відбувається протягом всієї аудиторської перевірки, але особливе значення має його використання під час планування аудиту.

На стадії планування аудиту визначається максимальна величина помилки, яка розраховується відповідно до валюти балансу, показників інших видів звітності. Така попередня думка аудитора про суттєвість – це прогнозований рівень помилок, який може коригуватися на наступних стадіях.

На стадії проведення аудиторських процедур перевірки обліку і звітності виявляються фактичні суми похибки по кожному рахунку засобів і джерел. Фактичні суми помилок розраховуються на основі відбору елементів для вибірки. Якщо фактичні результати діяльності підприємства відрізняються від прогнозованого фінансового стану, оцінка суттєвості та аудиторського ризику може переглядатися.

На третьому етапі коригується загальна сума фактичної помилки з її граничнодопустимою, плановою величиною (перша стадія).

В практиці аудиторської діяльності застосування критеріїв суттєвості до перевірки окремих ділянок аудиту ускладнюється в наступних випадках:

- один сегмент аудиту перевіряють два аудитора, наприклад, один досліджує дебіторську заборгованість, а другий – кредиторську (рах. 63, 68, 36, 37 та інші);
- витрати на проведення аудиту не завжди зіставлені з критеріями суттєвості;
- вплив нерівномірності, неоднозначності окремих сегментів аудиту, в т. ч. залишків, руху засобів і джерел в господарських процесах підприємства.

Аналіз сучасної літератури з питання розподілу рівня суттєвості дозволяє виділити два підходи. Перший передбачає розподіл рівня суттєвості на господарські операції, які базуються на рахунках, а потім на об'єкт руху господарських засобів і джерел за звітній період. Таким чином, розподіл єдиного рівня суттєвості передбачає відношення долі сегмента до валюти балансу і відносно здійснення його активності в господарській діяльності суб'єкта перевірки.

Згідно даного підходу рівень суттєвості розраховується як перемножування долі базового показника в структурі балансу і єдиного рівня суттєвості та ділення на суму часток базових показників по формулі (табл. 1).

Таблиця 1

Структура найбільших статей балансу підприємств

№ п/п	Статті активу	Питома вага, %	Статті пасиву	Питома вага, %
1	Необоротні активи, в т. ч. основні засоби	65	Нерозподілений прибуток	45
2	Виробничі запаси	10	Кредити банку	21
3	Дебіторська заборгованість	9	Кредиторська заборгованість	16
4	Всього:	84	Всього:	82

Наприклад, єдиний рівень суттєвості (С) на підприємстві складає 35200 грн, згідно даних Головної книги за звітний період, сума загального обороту по всім рахункам – 11437221 грн. Так рівень суттєвості об'єкту «виробничі запаси» розраховується наступним чином:

$$\mathbf{С_{зап} = (У_{зап.} / У_{б}) \times С =}$$

$$= (0{,}10/0{,}84) \times 35200 = 4191 \text{ грн}, \quad (1)$$

де $С_{зап}$ – рівень суттєвості по «виробничим запасам»; $У_{зап}$ – доля базового показника в структурі балансу; $У_{б}$ – сума часток базових показників.

Розрахований рівень суттєвості на прикладі статті «Виробничі запаси» розподіляєм між дебетовими та кредитовими оборотами, використовуючи схему активного рахунка:

$$\mathbf{З_к = З_п + Д_{об} – К_{об},} \quad (2)$$

де $З_к$ – залишок на кінець звітного періоду; $З_п$ – залишок на початок періоду; $Д_{об}$ – сума дебетового обороту операцій; $К_{об}$ – сума кредитового обороту.

Розподіл рівня суттєвості між дебетовими ($С_д$) та кредитовими ($С_к$) оборотами базових показників (активних рахунків) доцільно розрахувати по формулі:

$$\mathbf{С_д = [Д_{об}/(Д_{об}+К_{об})] \times С_{зап}.} \quad (3)$$

Таблиця 2

Рівень суттєвості оборотів активних рахунків

№ п/п	Актив балансу	Дебетовий оборот, грн	Рівень суттєвості по дебету рахунка, грн	Кредитовий оборот, грн	Рівень суттєвості по кредиту рахунка, грн	Загальний рівень суттєвості, грн
1	Основні засоби	101250	25164	8343	2074	27238
2	Виробничі засоби	56340	1835	72345	2356	4191
3	Дебіторська заборгованість	1326720	1904	1301440	1867	3771
4	Всього	1484310	28903	1382128	6297	35200

Аналіз даних таблиці 2 показує, що розподіл рівня суттєвості згідно долі сегмента в валюті балансу прямо залежить від розміру залишку по статті. Використання такого методу розрахунку рівня суттєвості може привести до нераціонального розподілу робочого часу аудиторської фірми тому, що найбільше сальдо статей балансу отримає найбільшу суму суттєвості і навпаки. Дані таблиці 3 також підтверджують залежність рівня суттєвості від сальдо по статтям балансу.

Другий підхід передбачає прямий розподіл єдиного рівня суттєвості між дебетовими і кредитовими оборотами рахунків, з урахуванням залишків по статтям балансу.

Таблиця 3

Рівень суттєвості оборотів пасивних рахунків

№ п/п	Показники	Дебетовий оборот, грн	Рівень суттєвості по дебету рахунка, грн	Кредитовий оборот, грн	Рівень суттєвості по кредиту рахунка, грн	Загальний рівень суттєвості, грн
1	Нерозподілений прибуток	859785	13179	400456	6138	19317
2	Кредити банку	0	0	40200	9015	9015
3	Кредиторська заборгованість	426668	2684	665178	4184	6868
4	Всього	1286453	15863	1105834	19337	35200

Розрахунок рівня суттєвості в розрізі сегментів може здійснюватися за алгоритмом:

$$C_1 = \frac{Д_{об} + К^1_{об} + З^1_к}{О + З} \times С, \qquad (4)$$

де C_1 – рівень суттєвості по конкретному сегменту; $Д_{об}$ – дебетовий оборот по даному сегменту; $К_{об}$ – кредитовий оборот по конкретному показнику; $З_к$ – залишок на кінець періоду по сегменту; О – загальний оборот по всім рахункам; З – сума залишків по всім рахункам; С – єдиний рівень суттєвості.

Показники даного методу дозволять усунути недоліки першого за рахунок розподілу єдиного рівня суттєвості пропорційно залишкам по рахункам і їх оборотам.

Аналіз світової та української практики оцінки суттєвості при аудиті показав, що не має загальних показників оцінки суттєвості і її рівень може визначатися по різному. Розробка фундаментального значення суттєвості в Україні практикується, виходячи з власних методик встановлених критеріїв допустимих значень помилок. Нами розроблений метод прямого розподілу єдиного рівня суттєвості з урахуванням сальдо по сегментам звітності та оборотами рахунків бухгалтерського обліку. Аудитор повинен раціонально використовувати трудові ресурси аудиторської фірми з метою зниження інформацій ризику невиявлення похибок.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2012 року, частина 1 / пер. з англ.: О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов, Т. Ц. Шарашидзе. — К. : МФБ і АПУ, 2013. — 1016 с.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2012 року, частина 2 / Пер. з англ.: О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов, Т. Ц. Шарашидзе. — К. : МФБ і АПУ, 2013. — 364 с.
3. Ячнєва Л. М. Аудит : навч. посіб. / Л. М. Ячнєва, З. О. Макєєва, А. О. Баранова та ін. — К. : Знання, 2009. — 335 с.

T. A. BUROVA
Mykolaiv

SIGNIFICANCE ON AUDITING

In the scientific article the analysis of world and Ukrainian practice of assessing the level of materiality in the audit on the example of the US, UK and other countries. In Ukraine proposes to establish successive stages of development materiality criteria and methods for checking statements. We describe two

approaches allocation of materiality. The example data reporting, general ledger and trial balances stacked structure of major assets and liabilities balance algorithms of materiality for each segment balance, debit and credit turnovers accounts. This allowed the author to develop and prove cost-effective way of using a uniform level of materiality in the audit of financial statements.

Key words: materiality, audit criteria and methods segment.

T. BUROVA
Mykolaev

СУЩЕСТВЕННОСТЬ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА

В научной статье проведен анализ мировой и украинской практики оценки уровня существенности при аудите на примере США, Великобритании и других стран. В Украине предлагается установить несколько последовательных этапов разработки критериев и способов существенности при проверке отчетности. Описанные два подхода распределения уровня существенности. На примере данных отчетности, Главной книги и оборотно-сальдовой ведомости составлены структура крупнейших статей актива и пассива баланса, алгоритмы уровня существенности по каждому сегменту баланса, дебетовых и кредитовых оборотов бухгалтерских счетов. Это позволило автору разработать и обосновать экономически эффективный способ использования единого уровня существенности при аудите финансовой отчетности.

Ключевые слова: сущность, аудит, критерии и способы, сегмент.

Стаття надійшла до редколегії 29.10.2015

УДК 657.6

В. В. ВОЛОШИНА
м. Миколаїв
riddle-vvv@mail.ru

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ

У статті досліджено сутність операційних витрат, їх вплив на фінансовий стан харчового підприємства. Представлено різні підходи щодо застосування сучасної методики організації обліку витрат підприємства. Досліджено сутність організації обліку витрат як системної категорії та запропоновано інтегровану систему організації їх обліку з урахуванням особливостей харчової галузі. Розширено класифікацію об'єктів обліку витрат. Здійснено систематизацію науково-методологічних основ та принципів організації обліку витрат підприємства. Розроблено напрями організації інтегрованої системи бухгалтерського обліку витрат виробництва.

Ключові слова: операційні витрати, організація обліку, класифікація витрат, калькулювання собівартості продукції, система.

Ефективно управляти діяльністю підприємства можна лише володіючи достовірною, повною і детальною інформацією про наявність і використання ресурсів. Тому бухгалтерський облік витрат займає особливе місце в системі управління, оскільки на основі облікових даних попередніх періодів здійснюється процес планування господарської діяльності, аналіз і контроль досягнутих результатів, регулювання виявлених відхилень з урахуванням обсягів випуску продукції та визначення її собівартості.

Собівартість продукції є важливим показником ефективності діяльності підприємства та його стабільності на ринку. Для управлінського персоналу підприємств достовірне визначення собівартості продукції забезпечує управління прибутком підприємством і водночас ускладнюється зовнішніми умовами функціонування підприємства, які полягають

необхідності зниження ціни молочної продукції та, відповідно, оптимізації її собівартості для максимізації фінансових результатів діяльності. Заради цієї мети науковці та практики в сфері бухгалтерського обліку намагаються вирішити ряд проблемних питань щодо організації обліку витрат, калькулювання, контролю та аналізу собівартості продукції.

Дослідженню питань організації обліку аналізу й контролю витрат, калькулювання собівартості продукції присвячені праці українських вчених: М. Т. Білухи, О. С. Бородкіна, Б. І. Валуєва, Ю. А. Вериги, А. М. Герасимовича, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, В. І. Єфіменка, Я. Д. Крупки, В. М. Жука, М. В. Панасюка та інших. Проте, питання раціональної організації та методики обліку операційних витрат на підприємствах харчової галузі вимагають додаткового дослідження та з'ясування ряду теоретичних і практичних проблем, оскільки зарубіжний досвід не може бути прямо перенесений у діяльність вітчизняних підприємств, а власний – вимагає адаптації до ринкових реалій. Серед таких проблем можна виділити: не оптимальність та обмеженість облікової політики; недосконаліть форм облікової документації; відсутність оптимального переліку статей непрямих витрат і визначення обґрунтованої бази їх розподілу між об'єктами калькулювання; вибір методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції; недосконаліть інформаційного забезпечення системи управління виробництвом.

Метою дослідження є наукове узагальнення теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо організації обліку та контролю витрат виробництва на підприємствах харчової промисловості із врахуванням сучасних тенденцій бухгалтерського обліку.

За сучасних умов господарювання у підприємств все частіше виникає необхідність вести бухгалтерський облік витрат і визначати собівартість продукції (робіт, послуг), не лише обмежуючись вимогами чинної нормативно-правової бази. Виникнення такої необхідності зумовлено такими причинами: суб'єкт господарювання повинен мати інформацію щодо вартості виробництва кожного виду продукції, що надасть йому можливість приймати рішення щодо цін, структури виробництва й збуту, напрямів інвестування та авансування матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; існує потреба здійснення аналізу щодо якості й наслідків попередньо прийнятих рішень, порівняння витрат, доходів і фінансових результатів за окремими видами продукції та структурними підрозділами; використання одержаної інформації в процесі розробки планів, бюджетів, стратегій, програм розвитку тощо.

Таким чином, завдання бухгалтерського обліку витрат і калькулювання собівартості продукції знаходяться в сфері інтересів підприємства та належать до сфери організації бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік витрат передусім визначається інформаційними потребами користувачів. Для складання та подання фінансової звітності достатньо узагальненої інформації про витрати протягом звітного періоду. Для управління ж необхідна більш повна й детальна інформація для обґрунтування цін на продукцію, аналізу ефективності виробничої діяльності, планування обсягів виробництва й прибутку. Тому організація бухгалтерського обліку витрат повинна враховувати економічні наслідки управлінських рішень. Саме на основі облікових даних попередніх періодів здійснюються планування виробничої діяльності, аналіз і контроль досягнутих результатів, регулювання виявлених відхилень. Сукупність умов, в яких функціонує система обліку витрат на підприємстві, його завдання, науково-методологічні основи та принципи організації обліку, властивості витрат як об'єкта обліку та управління представлені на рис. 1.

Для організації бухгалтерського обліку необхідно врахувати вплив кожного з названих елементів в системі бухгалтерського обліку витрат. Вагомий вплив на організацію бухгалтерського обліку витрат мають насамперед зовнішні фактори, що визначають умови функціонування підприємства в цілому. Так, В.М. Жук виділяє фактори, що існують об'єктивно, незалежно від людей і впливають на витрати виробництва: клімат, наявність природних ресурсів, протяжність території, наголошуючи на необхідності їх врахування для адекватного визначення реальних витрат підприємства [2].

<table>
<tr><td colspan="8">Зовнішні фактори, що формують завдання бухгалтерського обліку витрат на підприємствах харчової промисловості</td></tr>
<tr><td colspan="2">Зміни вимог бізнесу</td><td colspan="2">Зміни нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку</td><td colspan="2">Розвиток сучасних методів обліку</td><td colspan="2">Розвиток інформаційних технологій</td></tr>
<tr><td colspan="8">Завдання обліку витрат</td></tr>
<tr><td colspan="2">Оцінюючі</td><td>Контрольні</td><td colspan="2">Оптимізаційні</td><td colspan="2">Соціально-економічні</td><td>Інформаційно-аналітичні</td></tr>
<tr><td colspan="2">своєчасне, достовірне обчислення собівартості продукції, фінансових результатів</td><td>забезпечення збереження майна, попередження виникнення недостач цінностей</td><td colspan="2">виявлення резервів зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності</td><td colspan="2">підтвердження обґрунтованості встановлення цін для протидії застосуванню демпінгових чи монопольно високих цін</td><td>забезпечення адміністрації достовірною і повною інформацією для прийняття управлінських рішень</td></tr>
<tr><td colspan="8">Науково-методологічні основи обліку витрат</td></tr>
<tr><td colspan="3">Принципи бухгалтерського обліку</td><td colspan="5">Нормативна база</td></tr>
<tr><td>принцип нарахування і відповідності доходів і витрат</td><td>принцип історичної (фактичної) собівартості</td><td>принцип обачності</td><td><u>1 рівень</u>
Податковий кодекс України, Закони України</td><td><u>2 рівень</u>
Укази Президента України і Постанови Кабінету Міністрів</td><td><u>3 рівень</u>
Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, План рахунків</td><td><u>4 рівень</u>
Методичні рекомендації (інструкції, вказівки)</td><td><u>5 рівень</u>
Організаційно-розпорядчі документи підприємства</td></tr>
<tr><td colspan="8">Вимоги до організації обліку витрат</td></tr>
<tr><td>Розробка облікової політики підприємства</td><td>Відповідність вимогам чинного законодавства</td><td>Визначення складу витрат, що відносяться на собівартість продукції за прямою ознакою</td><td>Документування витрат у момент їх виникнення</td><td>Групування витрат за статтями, носіями, підрозділами</td><td>Узгодження об’єктів обліку з об’єктами калькулювання</td><td colspan="2">Зв’язок обліку витрат з номенклатурою рахунків бухгалтерського обліку</td></tr>
</table>

Рис. 1. Система бухгалтерського обліку витрат: організаційно-методологічні аспекти

Вплив територіальних особливостей функціонування підприємства на систему бухгалтерського обліку витрат є надзвичайно актуальний для харчових підприємств. В першу чергу, це стосується природно-кліматичного аспекту, пов’язаного із сукупними (базовими) та специфічними (додаткове перевищення сукупних витрат виробництва порівняно з витратами в нормальних умовах за рахунок несприятливих природно-кліматичних умов) витратами. Відповідно, специфічні витрати збільшують собівартість виробів, внаслідок чого знижується їх конкурентоспроможність на ринку. Врахування специфічних витрат необхідне на етапі прийняття рішення про розміщення підприємства.

Наступними факторами, що впливають на організацію бухгалтерського обліку витрат, є особливості бізнесу, тобто організаційно-правова форма та належність підприємства до певної галузі економічної діяльності, яка визначає перелік продукції, що випускається, порядок обчислення собівартості за окремими видами продукції. До характерних особливостей діяльності підприємств харчової галузі відносяться: ступінь спеціалізації та комбіну-

вання, безперервність роботи протягом року, ступінь механізації та автоматизації технологічного процесу, обсяг сировини, що переробляється.

Серед внутрішніх факторів організації облікового процесу на підприємстві слід виділити кваліфікацію персоналу, наявність і ефективність системи внутрішнього контролю, застосування інформаційних технологій. Зазначені фактори зумовлюють постановку завдань обліку витрат, що згруповані в оцінюючі, контрольні, оптимізаційні, інформаційно-аналітичні та соціально-економічні. Таке групування ілюструє призначення обліку витрат, сприяє його раціональній організації.

До оціночних завдань обліку витрат відносяться: оцінка доцільності виробництва, виробництва чи придбання комплектуючих виробів, напівфабрикатів; формування інформації для оцінки можливості та доцільності зміни технології та організації виробництва; облік обсягу, асортименту і якості виготовленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг. До контрольних завдань обліку витрат відносяться: контроль за виконанням плану за обсягом, асортиментом і якістю продукції; порівняння фактичного рівня витрат з нормативним, розрахунковим значенням і рівнем ринкових цін; забезпечення збереження майна, попередження виникнення нестач, крадіжок цінностей; визначення складу і розмежування виробничих витрат за їх економічним змістом, центрами відповідальності, елементами, статтями, між реалізованою і нереалізованою продукцією, звітними періодами та іншим ознакам. До оптимізаційних завдань обліку витрат відносяться: сприяння підвищенню рентабельності підприємства, окупності виробничих і технологічних програм; управління якістю продукції і підвищення науково-технічного рівня організації виробництва; сприяння раціональному і ефективному використанню ресурсів; виявлення резервів зниження собівартості продукції.

До інформаційно-аналітичних завдань обліку витрат відносяться: забезпечення адміністрації інформацією для прийняття управлінських рішень; формування відповідної інформації про обсяги витрат і виготовленої продукції (робіт, послуг) в передбаченій системі документів, облікових регістрів та звітності; своєчасне і точне визначення доходу, витрат, інших доходів і витрат, кінцевого фінансового результату; забезпечення обґрунтованого обчислення результатів виробничих діяльності структурних підрозділів. До соціально-економічних завдань обліку витрат – питання створення чи ліквідації філій, кадрові питання стосовно залучення додаткових працівників; сприяння кращій організації праці і розвитку творчої ініціативи [4].

Обліковий процес значною мірою залежить від прийнятої на підприємстві облікової політики, зумовленої інтересами різних груп користувачів облікової інформації. У положеннях облікової політики підприємства повинна міститися інформація про склад витрат і порядок формування собівартості, зокрема перелік об'єктів витрат, постійних і змінних витрат, перелік центрів витрат і відповідальності, застосовувані методи обліку й калькулювання, бази розподілу загальновиробничих витрат, перелік супутньої, побічної продукції і зворотних відходів, порядок оцінки, оцінка залишків незавершеного виробництва, класи рахунків, що застосовуються для обліку витрат.

Для внутрішнього використання доцільно також розробити положення про політику господарювання, що регулюватиме у взаємозв'язку з обліковою питання планування, аналізу і контролю витрат, обов'язки окремих підрозділів підприємства, що надають дані для розрахунку собівартості, терміни надання таких даних, методичні аспекти.

Інструктивною базою для вибору об'єктів витрат є галузеві методичні рекомендації. Водночас дослідник Ю. В. Сіра пропонує групувати об'єкти витрат за групами виконуваних функцій, а саме об'єктами обліку використання ресурсів, перетворення ресурсів виготовлення нового продукту. Відповідно до цього розширено класифікацію об'єктів обліку витрат (табл. 1).

Наприклад, в якості об'єкта обліку витрат можна виділити процес «Проведення санітарно-технічних заходів». Таким чином, буде відомо, скільки коштують підтримка санітарно-технічних норм у процесі виробництва, прибирання цехів, дезінфекція обладнання,

Таблиця 1

Класифікація об'єктів обліку витрат

	видами ресурсів	*елементами витрат*
Об'єкти обліку витрат за	перетворенням ресурсів	центри відповідальності, організаційна ланка, структурний підрозділ, бригада, робоче місце
	виготовленням нового продукту	виріб, статті калькуляції, група продукції, об'єкти основних засобів і капітальних вкладень, проект, замовлення
	операціями	процес, переділ, діяльність

контрольні перевірки чистоти, як вартість такого процесу змінюється в часі.

Сьогодні вчені частіше замислюються над організацією інтегрованої системи бухгалтерського обліку витрат на виробництво, яка б задовольняла потреби управлінської ланки. На думку В. Дерія [1], цей процес необхідно починати з удосконалення аналітичного обліку. Залежно від характеру та призначення виконуваних процесів і виробничої структури підприємства класифікацію рахунків обліку виробництва будується ієрархічним методом класифікації з використанням послідовної системи кодування. Аналітичний облік витрат на виробництво за таких умов необхідно вести за місцями виникнення витрат, центрами витрат і центрами відповідальності.

Загалом більшість вчених визначають напрями організації бухгалтерського обліку витрат підприємства залежно від того, що вважається об'єктом обліку витрат. При цьому можливі облік витрат за видами, місцями виникнення, центрами відповідальності та носіями витрат (рис. 2). Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку витрат вони повинні бути класифіковані так, щоб кожен первинний документ відображав один вид витрат. Для зручності обліку й наступного аналізу на конкретному підприємстві кожному виду витрат привласнюється реєстраційний номер.

Облік витрат за елементами – необхідна умова для підсумкового контролю витрат, що дозволяє підприємству оцінити структуру собівартості виготовленої продукції: процентне співвідношення окремих елементів собівартості у загальній сумі витрат на виробництво. В результаті аналізу структури собівар-

Рис. 2. Напрями організації інтегрованої системи бухгалтерського обліку витрат виробництва

тості в підприємства з'являється можливість визначити наявні резерви щодо її зниження. Облік витрат за місцями виникнення – наступний напрям організації обліку витрат виробництва. Під місцем виникнення витрат (окремі робітники, ділянки, бригади, цехи, стадії, переділи, процеси, відділи підприємства) розуміють структурний підрозділ підприємства, за показниками якого організовуються планування, нормування й облік витрат виробництва з метою їх контролю. Кожна ділянка має відповідний реєстраційний номер, що фіксується в номенклатурі місць виникнення витрат на підприємстві. Місця виникнення витрат є об'єктами аналітичного обліку витрат на виробництво за економічними елементами й статтями калькуляції. Вони часто підрозділяються на місця виникнення основних (підрозділи, що безпосередньо виготовляють і продають продукцію на сторону) та допоміжних витрат (підрозділи, що виготовляють продукції для внутрішнього споживання). Для кожного місця виникнення витрат у бухгалтерському обліку обираються одиниці виміру, необхідні для наступного калькулювання собівартості продукції [3].

Третім напрямом обліку виробничих витрат є облік за центрами відповідальності – сегментами підприємства, підрозділами, за результатами роботи яких існує можливість оцінити виконання менеджерами визначених адміністрацією підприємства завдань. Організація бухгалтерського обліку за центрами відповідальності полягає в забезпеченні нагромадження даних про витрати та доходи за кожним центром відповідальності таким чином, щоб відхилення від кошторису (плану, затвердженого для центра відповідальності) могли бути віднесені на відповідальну особу. Використані ресурси фактично відображаються за дебетом рахунку «Виробництво» за нормативними (плановими) показниками. Відхилення від нормативних витрат відображаються на рахунках відхилень (позитивні відхилення накопичуються за кредитом, негативні – за дебетом).

Фактичні дані за результатами роботи центрів відповідальності відображаються бухгалтером у звітах про виконання кошторису, що складаються через короткі проміжки часу. З цих звітів керівники центрів відповідальності одержують інформацію про відхилення від кошторису за різними статтями витрат для оперативного реагування на них.

Четвертий напрям обліку витрат – облік за носіями. Залежно від технології і характеру продукції носіями витрат можуть бути вироби чи напівфабрикати, групи однорідних виробів, серії однойменних виробів чи індивідуальні групи виробів (замовлення), будівельні об'єкти, закінчені етапи будівництва, види робіт і послуг тощо. Якщо на підприємстві однорідна продукція виготовляється з однакової вихідної сировини та відрізняється тільки розмірами й модифікаціями, то в підприємства з'являється можливість мінімізувати кількість носіїв витрат, а отже, спростити процедуру калькулювання.

Таким чином, організація бухгалтерського обліку витрат на підприємстві має забезпечувати ефективність і дієвість системи управління, зокрема надавати можливість оперативно отримувати необхідну облікову інформацію про витрати виробництва та своєчасно приймати необхідні управлінські рішення з метою забезпечення раціонального використання виробничих ресурсів. Організація такої системи вимагає особливого підходу до вибору основних елементів і напрямів організації бухгалтерського обліку як в сфері методології, так і в сфері кадрового та технічного забезпечення.

Отже, необхідною передумовою достовірного та відображення витрат виробництва в бухгалтерському обліку є раціональна його організація, що передбачає вибір об'єктів витрат, методів обліку витрат залежно від особливостей діяльності підприємства та стратегії його розвитку, а також достатній рівень компетентності облікового персоналу.

Список використаних джерел

1. Дерій В. А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю : монографія / В. А. Дерій. — Тернопіль : ТНЕУ, Екон. думка», 2010. — 272 с.
2. Жук В. М. Облік витрат виробництва: методологічні аспекти / В. М. Жук // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журнал / відп. ред. О. П. Степанов. — К. : НАУ. — 2011. — Вип. 1—2. — С. 484—487.
3. Панасюк В. М. Витрати виробництва: управлінський аспект: монографія / В. М. Панасюк. — Тернопіль : Астон, 2012. — 288 с.
4. Пархоменко В. Бухгалтерський облік операційних витрат / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. — 2009. — № 10. — С. 3—9.

V. VOLOSHINA
Mykolaiv

COMPANY INTEGRATED ACCOUNTING SYSTEM OPERATING COSTS

In the article the essence of operating costs, their impact on the financial position of the food business. Presented different approaches to the use of modern methods of accounting costs. The essence of accounting cost categories and the system as proposed integrated system of accounting organization allowing for the food industry. Extended classification of objects of cost accounting. Systematize scientific and methodological foundations and principles of accounting costs. Directions organization integrated accounting system production costs.

Keywords: operating costs, organization of accounting, classification of costs, costing production system.

В. В. ВОЛОШИНА
г. Николаев

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ

В статье исследована сущность операционных расходов, их влияние на финансовое состояние пищевого предприятия. Представлены различные подходы по применению современной методики организации учета затрат. Исследована сущность организации учета затрат как системной категории и предложено интегрированную систему организации их учета с учетом особенностей пищевой отрасли. Расширена классификация объектов учета затрат. Проведена систематизация научно-методологических основ и принципов организации учета затрат предприятия. Разработаны направления организации интегрированной системы бухгалтерского учета издержек производства.

Ключевые слова: операционные расходы, организация учета, классификация затрат, калькуляция себестоимости продукции, система.

Стаття надійшла до редколегії 26.10.2015

УДК 338.48 (477)

С. С. ГАЛАСЮК
м. Одеса
svetlana-galasyuk@rambler.ru

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ МОЛОДІЖНОГО ТУРИЗМУ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ

У статті визначені групи факторів, які перешкоджають та сприяють розвитку молодіжного туризму в Одеському регіоні. Проаналізовано комплекс заходів з організації молодіжного туризму. Звернено увагу на нестачу бюджетних засобів розміщення, туристичних маршрутів для молоді та пропозицій для власників посвідчень ISIC. Зроблено висновок про необхідність об'єднання зусиль місцевих органів влади, громадських організацій та представників туристичного бізнесу для розвитку молодіжного туризму та запропоновано впровадити заходи з активізації туризму на території Одеської області.

Ключові слова: молодіжний туризм, хостели, посвідчення ISIC, регіон.

Розвиток внутрішнього та в'їзного туризму на території Одеської області потребує системності і комплексності, оскільки сама галузь «туризм» носить яскраво виражений міжгалузевий характер, задіюючи різні сектори економіки, культуру, природну спадщина тощо.

Основними чинниками, стримуючими розвиток молодіжного туризму в Україні та Одеській області, є наступні:

- триваючі кризові явища в економіці, які супроводжуються скороченням споживчого попиту внаслідок зниження доходів населення;
- складна політична ситуація в країні, військові дії на Донбасі, загроза терористичних актів;
- значний моральний і фізичний знос існуючої матеріально-технічної бази підприємств сфери гостинності; недостатня кількість засобів розміщення туристичного класу (хостелів, молодіжних туристичних баз, дитячих таборів) із сучасним рівнем комфорту в традиційних центрах туризму, а також їх суттєва територіальна диспропорція;
- нерозвинена туристична інфраструктура: брак комфортабельного транспорту, незадовільний стан автодоріг, недостатня кількість закладів придорожнього сервісу;
- недосконалий стан багатьох об'єктів історико-культурної і природної спадщини;
- невідповідні вимогам і очікуванням туристів гостинність і кваліфікація персоналу сфери туризму, недостатній рівень розвитку додаткових послуг тощо.

Найбільш ефективний підхід до вирішення зазначених проблем – використання програмно-цільового методу, що забезпечує взаємозв'язок заходів, різних за термінами, ресурсами, виконавцями, а також оптимальну організацію управління реалізацією програми та контроль за ходом її виконання.

Останнім часом науковці приділяють увагу таким аспектам молодіжного туризму, як: визначення його особливостей та специфічних ознак [1], проблем та перспектив розвитку [2]; провадження соціологічних досліджень на предмет виявлення переваг і потреб молодих туристів [3], розроблення програм турів, туристичних походів, екскурсій для молоді, здійснення анімаційної діяльності в молодіжному туризмі [4] тощо. Проте зараз у фаховій літературі практично немає наукових праць, присвячених активізації молодіжного туризму на основі державно-приватного партнерства у межах певного регіону України.

Метою статті є аналіз заходів з організації молодіжного туризму, передбачених обласною програмою розвитку туристично-рекреаційної сфери та дослідження сучасного стану інфраструктури цього виду туристичної діяльності.

У даний час в регіоні діє «Програма розвитку туристично-рекреаційної галузі Одеської області на 2011–2015 роки» [5], основні заходи якої з організації молодіжного та дитячо-юнацького туризму представлено на рис. 1.

Варто відмітити, що всі заходи умовно розділені на три види – підтримка спортивного туризму, організація туристичних походів, придбання необхідного мультимедійного обладнання для проведення тематичних конференцій, науково-практичних семінарів та різноманітних презентаційних заходів обласним гуманітарним центром позашкільної освіти. Загальний бюджет, закладений в обласну програму для реалізації даних заходів, склав 310 тис. грн. на п'ять років. Разом із тим, у цьому документі відсутні заходи щодо державної підтримки розвитку молодіжного туризму в Україні, які були затверджені Кабінетом Міністрів України [6]. Таким чином, на регіональному рівні необхідно було ініціювати роботи, пов'язані із створенням мережі молодіжних готелів (туристичних баз, хостелів), з розробкою туристичних маршрутів для школярів і студентів, з проведенням молодіжних туристичних фестивалів, з підтримкою благодійних акцій в даному виді соціального туризму, з організацією наукових досліджень у сфері молодіжного туризму та ін.

Слід зазначити, що регіон, в якому передбачається розвивати молодіжний туризм, повинен володіти певними складовими, – такими як засоби розміщення, заклади харчування, транспортна інфраструктура, об'єкти туристичного інтересу. В цьому плані привабливість Одеської області для розвитку молодіжного туризму визначається наступними факторами:

- цікава історична і культурна спадщина;
- певні успіхи в секторі готельного господарства, який почав формуватися під потреби молодих туристів;
- досить розвинута мережа транспортного сполучення;
- можливість проведення змагань із різних видів спорту;
- рекреаційно-бальнеологічні ресурси тощо.

Тим не менш, у даний час в Одеській області існують певні проблеми, вирішення яких

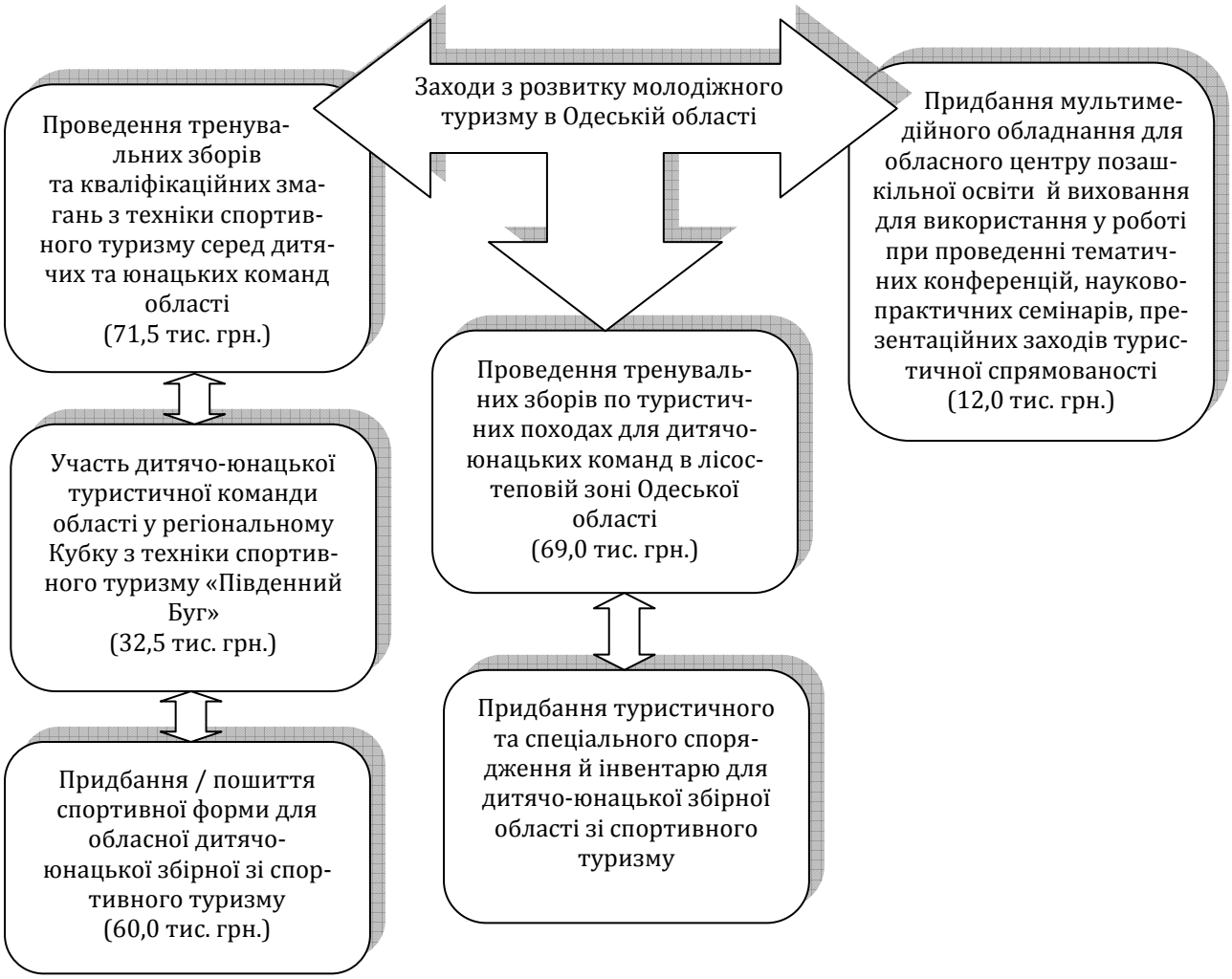


Рис. 1. Заходи з організації молодіжного в Одеській області на 2011–2015 роки

дозволить туризму, в тому числі й молодіжному, розвиватися більш активно. Так, наприклад, одним із ключових чинників залучення туристів є розгалужена транспортна система і доступність атрактивних місць. Враховуючи, що стан дорожнього полотна в Одеському регіоні є незадовільним, актуальною стає розробка і виконання програми реконструкції головних автодоріг, що ведуть з Одеси до майбутніх центрів молодіжного туризму області. Також слід врахувати і надання туристам можливості пересуватися на велосипедах і пішки. Однак для велотуристів не створено спеціальних трас, практично немає місць для паркування велосипедів і слабо розвинена їх оренда. При проведенні спортивних заходів, особливо з орієнтування на місцевості та аматорських ігор, необхідно виділити спеціально обладнані майданчики та території, як у межах міста, так і в регіоні. Туристичний потенціал Одещини дозволяє проводити різного роду змагання і заходи, необхідною умовою яких є наявність природних ландшафтів і пам'яток культурно-історичної спадщини. За підтримки місцевих органів влади, залучення спонсорів та меценатів, наявності цільової програми розвитку молодіжного туризму, активної реклами та інших маркетингових заходів, представляється можливим значно збільшити туристопотік в регіон.

Важливу роль відіграють і засоби розміщення для молодих туристів – хостели, молодіжні турбази, літні табори відпочинку. Згідно зі статистичними даними, серед 250 закладів готельного типу, розташованих в Одеській області, діють лише 4 хостели. Проте при проведенні дослідження було встановлено, що їх декілька більше – принаймні тільки в Одесі існує 28 хостелів, 18 з яких представлені на сервері бронювання Booking.com, де отримали відповідні оцінки за якість обслуговування. Решта хостелів надають інформацію про

себе на власних сайтах. Слід зазначити, що в Одеському регіоні діє «Асоціація хостелів Одеси», однак вона об'єднує лише два засоби розміщення – готелі «Зірка» та «Ришельє», які, судячи з інформації їх сайтів, не є хостелами.

Незважаючи на введення в експлуатацію нових хостелів, рівень розвитку бюджетних засобів розміщення в області не може задовольнити наявний попит, особливо, в період літніх канікул, коли спостерігається гостра нестача місць для проживання. Слід звернути увагу, що якість обслуговування в них не завжди збігається з очікуваннями гостей і часто не відповідає заявленому рівню. Ціновий фактор також відіграє важливу роль. При формуванні молодіжних турів, орієнтованих на масового споживача, особливо важливим стає питання ціни всього турпакета, основною витратною складовою якого є вартість проживання. Таким чином, наявність недорогого засобу розміщення, розташованого недалеко від центру міста або морського узбережжя, буде перевагою для туроператора, який формує турпродукт і має договірні відносини з даним закладом. У результаті виграють усі гравці ринку – туроператор пропонує тури з найкращим поєднанням «ціна-якість», засоби розміщення збільшують коефіцієнт завантаження, а місцевий бюджет поповнюється податковими надходженнями від підприємств сфери туризму та супутніх галузей економіки.

Крім організації проживання, перевезення, екскурсійного та дозвіллєвого обслуговування, передбачених програмою туру, необхідно враховувати інтерес молоді до заходів подієвого характеру, які дозволяють забезпечити зворотність туристичних потоків. Так, наприклад, в Одеському регіоні особливою популярністю користуються фестивалі «Гуморина» та «День міста», які проводяться за підтримки облдержадміністрації та міського голови. Навесні 2015 року особливо яскраво пройшов XII-й Міжнародний фестиваль «Асамблея туристичного бізнесу», який зібрав учасників не тільки з України, але й з інших держав. У програмі цього фестивалю було багато заходів, спрямованих на молодь (студентів та старшокласників) та дітей.

Для розвитку молодіжних фестивалів Одеська область має величезний потенціал. Проте він використовується не повною мірою. Деякі з фестивалів, заявлені як щорічні, проводяться лише епізодично. Наприклад:

- міжнародний молодіжний туристично-мистецький фестиваль «Свіжий вітер» (с. Миколаївка Білгород-Дністровського району);
- молодіжний молдавський фестиваль «Мерцішор» (за підтримки Молдавської національно-культурної асоціації);
- міжнародний молодіжний фестиваль «Баян-парад» (за підтримки Одеської національної музичної академії імені А. В. Нежданової, Одеського училища культури і мистецтв імені К. Ф. Данькевича);
- фестиваль «Райдуга мов» (за ініціативою молодіжного есперанто-клубу «Вердажо»);
- молодіжний фестиваль «Молодь-FEST», який, як і всі попередні, проходив за організаційної підтримки управління культури і туризму, національностей та релігій Одеської облдеожадміністрації.

Для стимулювання розвитку молодіжного туризму в Одеському регіоні необхідно також активізувати надання знижок молодим туристам – власникам посвідчень ISIC («International Student Identity Card») (табл. 1).

Варто зазначити, що сьогодні ISIC є єдиним визнаним у світі посвідченням особи та статусу людини, що навчається. Це посвідчення випускається в 120 країнах світу, надає понад 40 тисяч знижок та пільг його власникам; програма підтримується на державному рівні і налічує 4,5 млн членів спільноти ISIC щорічно [7]. Однак в нашій країні можливості для користування посвідченням ISIC поки ще досить обмежені. Зокрема, в Одесі уповноваженими офісами оформлення посвідчень ISIC є чотири організації: «Колізей» (ТМ «Studentland»), «Муніципальний туристичний інформаційний центр», «Bridge School» та «АПОС України». Спектр надаваних знижок малий зважаючи на невелику кількість організацій-учасників даної акції. Розмір знижок – набагато нижче, ніж в європейських країнах. Також слід зазначити, що не всі пропозиції учасників проекту ISIC в Одесі дійсно представляють інтерес для молодих туристів.

Одним із вирішальних факторів розвитку молодіжного туризму в Одеській області є

Таблиця 1

Знижки, які надаються молодим туристам – власникам посвідчень ISIC в Одесі

Об'єкти туристичного інтересу	Найменування	Розмір знижки
Засоби розміщення	«Клумба» (мережа готелів), «Лафа» (хостел), «Шанхай-Блюз» (готель, ресторан и караоке-бар)	15%
Транспортні організації	«Ecolines» (Міжнародні автобусні перевезення)	10%
Заклади ресторанного господарства	«Йокогама» (мережа ресторанів), «Південна Пальміра»	5%
	«Печескаго», «Туркуаз», «Шамбала»	10%
Розважальні комплекси	«Метроном»	25–30%
Клуби	«Акваріум»	50%
Атракції	«Колоріто-парк»	Спеціальні пропозиції
Страхові компанії	PZU Україна	5–15%
Магазини	«Baltman» (мережа магазинів спортивного одягу), «Play», «Sin City», «Медіацентр»	5%
	«Мелодіон» (магазин музики и кіно)	7%
	«Кладей», «Sea Express», «Сюрприз» (подарунки, сувеніри), «Улюблений», «Gipfel» (магазин висової моди для кухні)	10%
Асоціації	«АПОС України» – Асоціація студпрофкомів	5%

забезпечення державно-приватного партнерства в цій сфері діяльності. Так, для розвитку молодіжного туризму на території Одеського регіону доцільно створити координуючий орган, відповідальний за стратегію, формування комплексу заходів для молоді, оцінку ефективності їх проведення. Таким органом може стати Комітет сприяння розвитку молодіжного туризму при Одеській обласній раді. Саме ця установа повинна об'єднати зусилля місцевих органів влади, громадських організацій та підприємців, зайнятих у туристичному бізнесі.

Основне завдання зазначеного Комітету має полягати у формуванні на території регіону конкурентоспроможної туристично-рекреаційної галузі, спрямованої на розвиток молодіжного туризму, та забезпеченні, з одного боку, попиту споживачів на туристичні послуги, а з іншого, значного внеску у соціально-економічний розвиток регіону за рахунок більш повного використання культурно-історичної та природної спадщини.

Для активізації молодіжного туризму нами пропонується спрямувати діяльність одеського Комітету на здійснення наступних заходів:

- формування сукупності фінансових, організаційних умов для розвитку туристично-екскурсійного потенціалу в районах і містах обласного підпорядкування;
- сприяння будівництву нових та модернізації діючих засобів розміщення, діяльність яких пов'язана з наданням послуг молодим туристам;
- створення єдиної торгової марки, яка надається туристичним фірмам і підприємствам туристичного сервісу, що займаються розвитком молодіжного туризму, на конкурсній основі;
- інтенсивне використання існуючих, відновлення колишніх і розробка нових молодіжних туристичних маршрутів по Одеській області;

– розробка туристично-екскурсійної карти Одеського регіону із зазначенням туристичних маршрутів, класифікованих за видами, порою року, інтересами різних категорій молодих туристів, акцентованих на певних населених пунктах, архітектурних, будівельних, археологічних, природно-ландшафтних, історичних та інших об'єктах;
– рекламування туристичних можливостей Одеської області в регіонах-постачальниках туристів – Київському, Харківському, Дніпропетровському, Чернігівському, Вінницькому, Львівському та ін.;
– введення нових пільг та вдосконалення існуючої системи знижок для молоді, що подорожує в межах Одеської області, залучення більшої кількості підприємств-учасників акції ISIC;
– розвиток галузевої науки, здійснення наукових досліджень у сфері туризму Одещини;
– формування сучасної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері туризму, у тому числі й молодіжному.

Список використаних джерел

1. Гераськина О. Соціологічний погляд на особливості молодіжного туризму / О. Гераськина // Україна та світ: гуманітарно-технічна еліта та соціальний прогрес : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. — Х. : НТУ «ХПІ», 2014. — С. 211—212.
2. Нікітенко С. І. Розвиток молодіжного та дитячого туризму в незалежній Україні: проблеми та перспективи / С. І. Нікітенко // Наукові праці. — 2006. — Т. 62. — Вип. 48. — С. 64—68.
3. Вотеічкіна Н. М. Проблеми і перспективи розвитку молодіжного (студентського) туризму Херсонщини / Н. М. Вотеічкіна // Херсонщина — відпочинок, лікування, подорожі в екологічних умовах Таврії : матеріали ІІІ міжнар. туристичного форуму. — Херсон, 2013. — № 2 (3). — С. 217—224.
4. Палаткина Г. В. Молодежный туризм : учебн. пособ. для студентов, обучающихся по специальности 040104 «Организация работы с молодежью» / Г. В. Палаткина. — Астрахань : Астраханский университет, 2012. — 206 с.
5. Програма розвитку туристично-рекреаційної галузі Одеської області на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://oblrada.odessa.gov.ua.
6. Про затвердження заходів щодо державної підтримки розвитку молодіжного та дитячого туризму : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 298-р від 12 травня 2004 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/298-2004.
7. Офіційний сайт ISIC в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.isic.org.ua.

S. GALASYUK
Odessa

THE DIRECTIONS OF YOUTH TRAVEL ACTIVIZATION IN THE ODESSA REGION

In article groups of factors which interfere are defined and promote development of youth travel in the Odessa region. The actions for the organization of youth travel stated in the regional program of development of the tourist and recreational sphere are analysed. It is specified shortage of budgetary funds of placement, tourist routes for youth and offers for owners of certificates of ISIC. The conclusion is drawn on need of association of efforts of local authorities, public organizations and representatives of travel business for development of youth travel at qualitatively new level. It is offered to introduce certain actions for activization of youth travel in the territory of Odessa region.

Key words: youth travel, hostels, certificates of ISIC.

С. С. ГАЛАСЮК
г. Одесса

НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В ОДЕССКОМ РЕГИОНЕ

В статье определены группы факторов, которые препятствуют и содействуют развитию молодежного туризма в Одесском регионе. Проанализированы мероприятия по организации молодежного туризма, изложенные в областной программе развития туристско-рекреационной сферы. Указано на недостаточное количество бюджетных средств размещения, туристических маршрутов для молодежи и предложений для владельцев удостоверений ISIC. Сделан вывод о необходимости объединения усилий местных органов власти, общественных организаций и представителей туристического бизнеса для развития молодежного туризма на качественно новом уровне. Предложено внедрить определенные мероприятия по активизации молодежного туризма на территории Одесской области.

Ключевые слова: молодежный туризм, хостелы, удостоверения ISIC.

Стаття надійшла до редколегії 03.07.2015

УДК [353:352](477)

Н. В. ДАНІК
м. Миколаїв
danik.natasha@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В ЄВРОПІ

У статті проводиться дослідженням досвіду функціонування й динаміки реформування публічної адміністрації і державно-територіального устрою розвинутих західноєвропейських демократій (Іспанії, Італії, ФРН, Франції, Швеції, Швейцарії) та постсоціалістичних держав Центрально-Східної Європи (Польщі, Чехії) в контексті суспільно-правових процесів деконцентрації та децентралізації влади, утвердження фінансової самостійності місцевого і регіонального самоврядування.

Ключові слова: децентралізація, місцеве самоврядування, територіальний устрій.

Сучасні процеси розбудови громадянського суспільства і демократичної правової держави в Україні в умовах європейської інтеграції, наближення політико-правових систем базуються на загальновизнаних демократичних цінностях, які формувались тисячоліттями, врахуванні сучасних інтересів держав, потреб територіальних громад. Їх метою і завданням є забезпечення сталого цивілізаційного розвитку світового співтовариства та його окремих регіонів, націй, народів. У цьому контексті місцеве самоврядування як один з демократичних інститутів постає як система організації публічної влади на місцях, якісно новий феномен, незважаючи на давні історичні традиції. У багатьох державах Європи відбувались, а в Україні тривали і на сьогодні активізуються реформи на принципах деконцентрації та децентралізації публічної влади, субсидіарності у наданні публічних послуг тощо.

Вітчизняна наука накопичила чималий доробок наукових досліджень у цій сфері. Зокрема, обстоювали ідеї місцевого самоврядування М. Грушевський, М. Драгоманов, В. Липинський, М. Міхновський, В. Винниченко, І. Франко, М. Туган-Барановський, О. Романович-Славатинський, М. Палієнко, Ю. Панейко, С. Подолинський, В. Целевич, М. Стахів та ін. Ще більше дослідників можна відзначити на сучасному етапі, які активно долучаються до наукових дискусій стосовно різноманітних аспектів теорії, історії, вивчення зарубіжної практики і міжнародних стандартів місцевого самоврядування. Не дивлячись на це, залишається ряд невизначених чи проблемних питань, що потребують належної уваги у межах цієї статті.

На сьогодні очевидно, що потреба у знаннях з децентралізації влади, протидії корупції, управління територіями та різних аспектів місцевого самоврядування є надзвичайно актуальною. Не менш важливим є те, що державні службовці, посадові особи місцевого самоврядування та депутати місцевих рад наголос роблять на прикладному характері знань, опануванні можливостями їх використання у повсякденній практиці. Це стало лейтмотивом при проведенні дослідження, результатом якого стало написання даної статті.

Метою написання наукової статті є необхідність вивчення і впорядкування знань та досвіду стосовно реформування місцевого самоврядування в Європі і проекція певних розробок для української держави.

Доцільність запровадження регіонального самоврядування почали обґрунтовувати значно пізніше ніж місцеве самоврядування. До цього часу підходи до його сутності містять різні акценти та змістове навантаження, хоча можна виділити й узагальнюючі моменти, що й спробуємо зробити. З початку 60-х років ХХ століття більшість держав Європи прагнула реформувати власну систему публічного управління на місцях, найчастіше – задля «модернізації», що охоплювала безліч питань і тлумачилась по-різному в різних країнах [1].

Концепція модернізації ґрунтувалась на таких чотирьох принципах:

1) ефективність, яка в 60-х та 70-х роках сприймалася через призму наслідування в управлінні підходів приватного бізнесу, зокрема, велику увагу було приділено укрупненню територіальних одиниць з метою отримання ефекту масштабності при наданні послуг. У 80-х роках такий підхід, з огляду на відсутність гнучкості, диференціації і конкуренції, зазнає критики з боку «нового публічного управління»;

2) потреба у плануванні, розвитку інфраструктури та сприянні економічному розвитку. Тогочасне планування базувалося на використанні великих територіальних одиниць, які відповідали певним функціональним критеріям, – таких як економічні регіони, що включають в себе і міста, і прилеглі до них території. Економічний розвиток сприймався радше як спроможність до прийняття стратегічних рішень, водночас менше уваги приділялося питанням надання послуг. Цей процес супроводжувався витісненням традиційних місцевих політичних еліт, які були пов'язані із попередньою політикою розподілу, та їх заміною на нові еліти, які є прихильниками порядку денного розвитку і зростання;

3) демократизація та участь громадськості. Місцева демократія переживала не найкращі часи, пов'язані зі значним зниженням рівня участі громадян у виборах та домінуванні традиційних еліт. Дедалі частіше поставала потреба залучення громадян не лише до процесу голосування, але й до процесу планування та надання послуг;

4) позбавлення центрального уряду держави від надмірного політичного та адміністративного навантаження. Так, наприклад, французьку централізовану модель XIX століття змальовували як інсульт центрального уряду та параліч на периферії. Урядовці центрального рівня зрозуміли: надмірна централізованість та тотальний контроль можуть бути непродуктивними, бо це призводило б до перетягування дрібних місцевих проблем аж на міністерський рівень, а місцеві органи влади отримували можливість звинувачувати у всіх помилках лише центральний рівень і при цьому уникати відповідальності за прорахунки.

Отже, посилення регіонального самоврядування розглядається як один із шляхів до виконання поставлених завдань та вищої відповідальності місцевих посадовців за власні рішення. На жаль, ці принципи не завжди чітко сформульовані і не завжди відповідають один одному.

Управлінці (публічні службовці) надають перевагу ефективності, яка натомість постійно знаходиться у протистоянні із демократизацією і участю громадськості.

Урядовці (політики) надають перевагу участі громадян на етапі обговорення загальних питань політики, а не на етапі дрібних складових управління, які мають бути залишені за службовцями.

Місцеві ж органи влади переважно перейматься питаннями надання послуг, які завжди важливі для пересічних громадян, тож тут взагалі важко говорити про розмежування політики й управління. Практично весь час існувала суперечність між модернізацією та необхідністю для місцевих органів влади балансувати між відповідальністю за виконання національних пріоритетів і децентралізацією, яка надавала право приймати власні рішення щодо власних пріоритетів. Зазначені суперечності було приховано гаслами побудови «сильної» влади на регіональному та місцевому рівнях, однак незрозуміло, чи була то «сильна» влада для виконання своїх обов'язків, чи то «сильна» влада, яка може на рівних обговорювати і вирішувати питання із центральною владою [3].

У Західній Європі існує досить узагальнений підхід до нового регіоналізму, але його інституційна вираженість має значні відмінності навіть у межах однієї держави. Найслабшою формою є функціональний регіоналізм, де регіони виконують певні конкретні завдання і не мають певної регуляторної влади. Такою була ситуація у Франції, де регіони переважно відповідали за економічне планування та інвестиційні програми. В Англії функціональний регіоналізм сконцентрований довкола питань економічного розвитку і не призвів до обрання регіональних органів влади. Те ж саме можна сказати і про інші держави, де під тиском Європейської Комісії центральні уряди запровадили окремі механізми

регіонального планування та адміністрування коштів структурних фондів, але не бажають створювати потужні регіональні органи влади, бо вбачають у них конкурента у боротьбі за політичну владу.

Головними цілями політики Європейського Союзу (ЄС) від початку його створення були подолання нерівності у розвитку між різними регіонами ЄС, посилення збалансованого розвитку на всій території ЄС та забезпечення по-справжньому рівних можливостей для розвитку всіх регіонів. Базуючись на принципах солідарності та економічної і соціальної рівності, ЄС прагне досягти своїх цілей шляхом використання різноманітних фінансових інструментів, переважно через структурні фонди. Так, на період 2007–2015 років регіональна політика ЄС потенційно була другим найбільшим рядком у бюджеті спільноти (сума видатків складала 348 млрд євро)[4].

Головні завдання економічної і соціальної рівності в рамках ЄС сформульовані у прийнятому в 1986 році Єдиному Європейському Акті, а регіональна політика стала невід'ємною частиною Маастрихтської угоди (статті 158–162). Головними принципами єдиної регіональної політики ЄС є:

Принцип партнерства, за яким усі зацікавлені сторони будуть залучені як на стадії розробки, так і на стадії впровадження. Це передбачає співпрацю Європейської Комісії та органів влади національного, регіонального та місцевого рівнів, а також співпрацю із економічними і соціальними партнерами.

Принцип співфінансування, який передбачає, що кошти ЄС мають поєднуватися із власними коштами країн-членів, а не бути використаними замість коштів окремої держави.

Принцип субсидіарності, за яким всі заходи мають відбуватися на якомога нижчому рівні самоврядування. Інституції ЄС можуть втручатися лише у випадках, коли регіон чи країна-член ЄС неспроможні забезпечити ефективне і незалежне впровадження нової регіональної політики.

Принцип концентрації – передбачає, що кошти ЄС будуть спрямовані виключно на найважливіші напрями забезпечення соціально-економічної рівності в Європі, на регіони і сектори, які перебувають у найменш розвинутому стані.

Принцип програмування, який передбачає наявність довготермінових політичних стратегій, спрямованих на системне вирішення конкретних проблем у певному регіоні, а не на впровадження окремих короткотермінових програм.

Принцип координації – ефективне використання коштів структурних фондів на пріоритетні напрями забезпечення соціально-економічної рівності в Європі. Цей принцип передбачає, що кошти структурних фондів надаються незначній кількості регіонів, які відібрані за певними чіткими критеріями [2, 50].

Єдина регіональна політика ЄС жодним чином не передбачає протистояння із національними регіональними стратегіями у кожній із держав-членів ЄС. Відповідно до принципу субсидіарності країни-члени є передусім відповідальними за реалізацію власних регіональних політик, спрямованих на вирішення проблем у своїх регіонах шляхом покращання інфраструктури та надання фінансової підтримки для інвестицій, які передбачають створення нових робочих місць. Проте єдина регіональна політика координує національні регіональні політичні стратегії, формулюючи головні напрями та встановлюючи певні принципи з метою уникнення конкуренції між країнами-членами за право отримати допомогу від ЄС. Вона координує також інші політичні програми ЄС та фінансові інструменти, щоб ті мали чіткий регіональний вектор і приділяли значну увагу регіонам, які цього найбільше потребують.

З цією метою в рамках Маастрихтської угоди передбачено створення Комітету регіонів, який має посилити роль регіональних органів влади в інституційній системі ЄС, відігравати важливу роль у прогнозуванні регіональних тенденцій та управлінні структурними інтервенціями ЄС. У теперішньому ЄС, де нерівномірність розподілу багатства між регіонами суттєво збільшилася, демократична легітимність та роль Комітету регіонів суттєво зросла. На відміну від інституту місцевого самоврядування, яке, ще у 1985 році отримало власну Європейську хартію (прийнята Конгресом Ради Європи), регіональне самовряду-

вання не має власної Хартії (проект даної Хартії розроблено у 1997 році). Європейська хартія місцевого самоврядування, яку було підписано і ратифіковано майже всіма країнами – членами Ради Європи, мала на меті насамперед чіткіше визначити та гарантувати автономію місцевих органів влади в їх стосунках із «вищим» рівнем влади. Ухвалення даного документа відповідало одній із двох головних місій Ради Європи, а саме – просуванню демократії та прав людини. На момент розробки Хартії Рада Європи менше переймалася питаннями участі громадян у регіональному і місцевому управлінні. Це пояснювалося тим, що місцеві органи публічної влади повинні бути достатньо сильними, щоб постійно відстоювати свою позицію у стосунках із центральним рівнем влади, а якщо такої спроможності в органів немає, то й активна участь громадян не сприятиме практичному здійсненню демократії. Таким чином, Хартія відображає реальне становище в країнах Західної Європи станом на середину 1980-х років. Відтоді значною мірою змінилося розуміння і сприйняття важливості участі громадян у роботі органів влади центрального, регіонального і місцевого рівнів. Крім того, роль органів влади зазнала серйозних змін під впливом політичних, соціальних та економічних перетворень, пов'язаних із глобалізацією і прискоренням процесу європейської інтеграції.

Сьогодні, з урахуванням глобальної фінансової кризи, ми перебуваємо на початку нового етапу змін ролі органів влади, які будуть, ймовірно, настільки ж радикальними, як і ті, які почалися в 1980 роках. За результатами Конференції європейських міністрів, які відповідають за місцеве і регіональне управління, що відбулася у Фінляндії у 2002 році, було прийнято Гельсінську декларацію [2].

Окремим важливим напрямом розвитку регіонального самоуправління є транскордонне співробітництво між регіонами. Ця концепція стала результатом розвитку попередніх підходів до співробітництва, які передбачали переважно лиш співпрацю прикордонних регіонів. За положеннями Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або органами влади, підписаної у м. Мадрид (Іспанія) 21 травня 1980 року, транскордонне співробітництво розглядається «... як будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та розвиток добросусідських відносин між територіальними громадами та органами влади двох або більше держав...». Європейська хартія прикордонних регіонів посилила саме роль регіонів як головних суб'єктів транскордонного співробітництва, рушійної сили економічного розвитку й усунення різниці у розвитку різних територій. Разом із тим було чітко визначено роль регіонів у покращанні інфраструктури, теле- і комунікаційних мереж, охороні довкілля, розвитку культури, переробці сміття та економіці в цілому.

Однією з форм транскордонного співробітництва є єврорегіони, які традиційно розглядаються як приклад співпраці, що не вимагає додаткових законодавчих регулювань чи владних інституцій, не має політичної влади, а обмежується в своїй роботі виключно повноваженнями місцевих та регіональних органів влади. Єврорегіони за відповідними характеристиками поділяються на такі групи: а) географічні; б) політичні; в) адміністративні.

На території Європи існує велика кількість різноманітних моделей і підходів до адміністративно-територіального устрою і територіального урядування – від створення повноцінних федерацій, таких як ФРН та Бельгія, через великі держави із розвинутою системою регіонального врядування, такі як Франція, Італія, Іспанія і Велика Британія, аж до малих унітарних держав, таких як Ірландія і Греція. Крім того, в Європі існують специфічні традиції державного будівництва, які впливають на траєкторію розвитку органів публічної адміністрації і системи урядування: (I) французька (наполеонівська) традиція, яка мала вплив на певну кількість країн у Європі (навіть на Нідерланди і Фінляндію), в тому числі в Південній, Східній та Центральній Європі; (II) німецька традиція, яка окрім власне Німеччини мала також вплив на Австрійську імперію (Австро-Угорщину); (III) скандинавська традиція, характерна для однорідних національних держав із високим ступенем децентралізації органів влади, однак які суворо дотримуються параметрів, що встановлені центральним урядом чи парламентом;

(IV) англійська традиція, яка базується на засадах сильного єдиного суспільства більше ніж на засадах сильної цілісної держави і має прагматичну політичну та адміністративну організацію.

Природно, що в країнах із різними традиціями органи влади і системи територіального урядування побудовані за різними принципами. Таке велике розмаїття підходів до територіального урядування в європейських державах значною мірою вплинуло на те, що місце регіональних і місцевих органів влади є специфічним у кожній із них. Це суттєво ускладнює, якщо не робить неможливою, розробку уніфікованих підходів до розвитку регіонального самоврядування в Європі [1].

Таким чином, можна дійти висновку про суттєві зміни в становищі регіональних органів влади розвинутих демократичних країн. Такі зміни є результатом більш широких змін у системі публічного управління загалом – від соціально орієнтованої «держави добробуту» до гібридної моделі, яка є сумішшю кейнсіанської економічної моделі та неоліберальної моделі публічного управління, приватизації та панування ринкових підходів. Таке поєднання позначилося і на характері послуг, що надаються регіональними і місцевими органами влади та участі громадян у процесі прийняття рішень та наданні публічних послуг.

Тому перед науковцями різних галузей України, постають невідкладні завдання стосовно подальшого вивчення як теоретичних, історичних, так і порівняльних особливостей розвитку систем місцевого самоврядування, перспектив удосконалення та підвищення ефективності цього інституту з метою забезпечення гідного існування людини, суспільства і цілісності держави відповідно до наявних європейських демократичних цінностей і стандартів.

Список використаних джерел

1. Камінська Н. В. Європейська система місцевого і регіонального самоврядування та Україна: монографія / Н. В. Камінська. — К. : КНТ, 2014. — 414 с.
2. Камінська Н. В. Місцеве самоврядування: теоретико-історичний і порівняльно-правовий аналіз: навчальний посібник / Н. В. Камінська. — К. : КНТ, 2010. — 232 с.
3. Місцеве самоврядування / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.zoda.gov.ua/article/1291.
4. Ткачук А. Ф. Демократичні системи місцевого самоврядування та шляхи їх формування [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.pdp.org. ua/analytics/local-government/993.

N. DANIK
Mykolaiv

FEATURES OF FORMATION OF LOCAL GOVERNMENT IN EUROPE

The article research experience of the functioning and dynamics of the reform of public administration and state-territorial structure of developed Western democracies (Spain, Italy, Germany, France, Sweden and Switzerland) and post-socialist countries of Central and Eastern Europe (Poland, Czech Republic) in the context social and legal processes of decentralization and deconcentration of power, strengthening the financial autonomy of local and regional authorities to ensure its effectiveness.

Key words: decentralization, local government, territorial structure.

Н. В. ДАНИК
Николаев

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ЕВРОПЕ

В статье проводится исследованием опыта функционирования и динамики реформирования публичной администрации и государственно-территориального устройства развитых западноевропейских демократий (например: Испании, Италии, ФРГ, Франции, Швеции, Швейцарии) и постсоциалистических государств Центральной и Восточной Европы (Польши, Чехии) в контексте общественно-правовых процессов деконцентрации и децентрализации власти, утверждение финансовой самостоятельности местного и регионального самоуправления для обеспечения его эффективности.

Ключевые слова: децентрализация, местное самоуправление, территориальное устройство.

Стаття надійшла до редколегії 02.11.2015

УДК 331.108

О. А. ДОРОНІНА, В. О. КЛОЧКОВСЬКА
м. Вінниця
o.doronina@donnu.edu.ua, v.klochkivska@donnu.edu.ua

МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧИННИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

У статті запропоновано кількісний інструментарій оцінки стратегії антикризової кадрової політики за рахунок розробки економіко-математичної моделі оцінки стратегії державної антикризової кадрової політики в контексті зростання глобальної конкурентоспроможності. Визначено оптимальний спосіб поєднання окремих складових кадрової політики щодо зростання глобальної конкурентоспроможності Україні. Використання розробленої моделі дозволяє здійснювати сценарний аналіз ефективності заходів державної кадрової політики з урахуванням впливу кризових чинників та оцінити можливий ефект від реалізації відповідних практичних заходів шляхом прийняття відповідних управлінських рішень.

Ключові слова: кадрова політика, стратегія кадрової політики, глобальна конкурентоспроможність країни, ефективність державної кадрової політики.

Формування кадрової політики та її реалізація посідають важливе місце в забезпеченні стабільності розвитку як підприємств, так і окремих галузей діяльності, регіонів та держави у цілому. В сучасних умовах розвитку української економіки, на тлі посткризових явищ та нестабільної економіко-політичної ситуації в країні, важливим питанням постає перегляд діючої державної кадрової політики з наступною її модернізацією, що забезпечить гнучкий та ефективний зворотний зв'язок та підвищить тим самим ефективність функціонування державної кадрової політики у всіх галузях діяльності. До того ж, це дозволить підвищити загальний рейтинг державної конкурентоспроможності, що представлений індексом глобальної конкурентоспроможності.

Проблематика формування ефективної кадрової політики держави є однією з найбільш важливих у сфері державного управління соціально-економічною підсистемою. Вона знайшла висвітлення у наукових роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема В. Антонюк, С. Бандура, Л. Безтелесної, О. Грішнової, І. Петрової, В. Нефедова, Р. Пардабаєва, Л. Семів, В. Сулємова та ін.

У той же час, на порядку денному постає питання забезпечення ефективності державної кадрової політики, її використання як чинника зростання глобальної конкурентоспроможності країни. У свою чергу, обмеженість коштів державного бюджету, їх скорочення в умовах економічної кризи обумовлює необхідність забезпечення економічності витрат на окремі складові кадрової політики (регулювання ринку праці, фінансування освіти, покращання умов праці та ін.).

Вищевикладене обумовлює мету статті, яка полягає у моделюванні стратегії антикризової кадрової політики як чинника зростання конкурентоспроможності національної економіки з використанням економіко-математичних методів.

Ефективно вирішити питання модернізації кадрової політики на всіх рівнях та оцінити прогнозний економічний ефект від упровадження елементів кадрової політики можливо за допомогою апарату економіко-математичного моделювання.

Модель оцінки стратегії антикризової кадрової політики, з метою зниження трудомісткості проведення розрахунків, пропонується будувати виходячи з таких припущень:

1) ефективність кадрової політики оцінюється за допомогою обчислення індексу загальної конкурентоспроможності;
2) лаг моделювання складає один місяць, що продиктовано умовами державної статистичної звітності [2];
3) розглядається три рівні освіти: початкова, середньо-спеціальна та вища. Терміни навчання за цими рівнями встановлені відповідно до діючого законодавства;
4) держава не регулює ринок праці безпосередньо, але може впливати на його ефективність;

5) скорочення робочих місць, навіть у період кризи, не є пріоритетним напрямом кадрової політики;
6) кількість претендентів на вакантні робочі місця визначає рівень середньої заробітної плати за певним видом діяльності;
7) вакантні місця за кожним видом діяльності заповнюються у максимально короткий термін;
8) співвідношення поточної заробітної плати за обраним типом діяльності та середньою заробітною платою за іншими видами діяльності визначає рівень престижності відповідного напрямку освіти;
9) рівень вартості оплати за навчання здійснює безпосередній вплив на його престижність за відповідним напрямом;
10) загальна кількість робочих місць по Україні за певним напрямом діяльності разом із кількістю підприємств з обраного сегменту діяльності, визначає державний попит на спеціалістів;
11) динаміка кількості населення України та державний попит на робочу силу різної кваліфікації є одними з основних регулюючих чинників розвитку ринку освіти та ринку праці, а також розвитку та модернізації державної кадрової політики.

З використанням методології Всесвітнього економічного форуму Індекс глобальної конкурентоспроможності країни можна описати таким математичним виразом:

$$I_t^{GK} = f(i_1, i_2, i_3, i_4, i_5, i_6, i_7, i_8, i_9, i_{10}, i_{11}, i_{12}), \quad (1)$$

де I_t^{GK} – індекс глобальної конкурентоспроможності; i_1 – якість інститутів країни; i_2 – якість інфраструктури країни; i_3 – макроекономічна стабільність країни; i_4 – якість здоров'я та початкової освіти в країні; i_5 – якість вищої освіти та професійної підготовки в країні; i_6 – ефективність ринку товарів та послуг в країні; i_7 – ефективність ринку праці у країні; i_8 – значення ступеня розвиненості й ефективності фінансового ринку в країні; i_9 – рівень технологічної розвиненості країни; i_{10} – розмір внутрішнього ринку країни; i_{11} – конкурентоспроможність вітчизняних підприємств; i_{12} – інноваційний потенціал країни.

Ефективність державної кадрової політики як багатокомпонентної системи вбачається можливим визначати на основі оцінки ефективності окремих її складових. З урахуванням архітектоніки державної кадрової політики, ефективність кадрової політики держави визначимо такою математичною формулою:

$$E_t^{PP} = f(e_1^{PP}, e_2^{PP}, e_3^{PP}, e_4^{PP}, e_5^{PP}, e_6^{PP}, e_7^{PP}, e_8^{PP}, e_9^{PP}, e_{10}^{PP}), \quad (2)$$

де E_t^{PP} – коефіцієнт ефективності кадрової політики; e_1^{PP} – чисельність населення; e_2^{PP} – природний рух населення; e_3^{PP} – сальдо міграції населення; e_4^{PP} – рівень економічної активності населення; e_5^{PP} – рівень зайнятості населення працездатного віку; e_6^{PP} – рівень безробіття; e_7^{PP} – середня заробітна плата; e_8^{PP} – загальна кількість студентів у розрахунку на 1000 осіб; e_9^{PP} – кількість персоналу, який зайнятий науковими дослідженнями; e_{10}^{PP} – витрати на освіту у відсотках до ВВП.

Отже, основна гіпотеза на якій базується моделювання оцінки стратегії антикризової кадрової політики може бути сформульована наступним чином: в умовах розвитку інноваційної економіки (економіки знань) глобальна конкурентоспроможність країни, що кількісно вимірюється індексом який складається з наведених вище дванадцяти показників (рівняння 2) знаходиться у безпосередній залежності не лише від технологічного та інституційного забезпечення економіки, а переважно від якості наявних людських ресурсів, рівня ефективності їх використання та здатності до інноваційної діяльності, забезпечення працівників гідними робочими місцями, тобто від ефективності обраної стратегії державної кадрової політики. У певній мірі формулювання висунутої гіпотези ґрунтується на розробленій схемі «кола конкурентоспроможності» [1] та порівняльній оцінці показників конкурентоспроможності різних країн світу [3], що дозволяє надати графічну інтерпретацію зазначеної гіпотези (рис. 1).

З метою підтвердження гіпотези щодо впливу ефективності кадрової політики країни на рівень її глобальної конкурентоспроможності розробимо економіко-математичну модель.

Діаграму причинно-наслідкових зв'язків економіко-математичної моделі оцінки стратегії антикризової кадрової політики наведено на рис. 2, на якому цифрами позначено

Рис. 1. Гіпотетичне обґрунтування впливу стратегії державної кадрової політики на глобальну конкурентоспроможність країни

окремі складові індексу глобальної конкурентоспроможності ($i_1...i_{12}$). Так, наприклад, чисельність населення (як один з кількісних показників ефективності стратегії державної кадрової політики) впливає на ефективність ринку праці у країні (компоненту 7 у рівнянні 1, що визначає індекс глобальної конкурентоспроможності). У свою чергу, ефективність ринку праці впливає на кількість підприємств за видами економічної діяльності (через співвідношення попиту та пропозиції робочої сили, можливість заповнювати знов створені робочі місця тощо). У кінцевому підсумку, з урахуванням взаємовпливу досліджуваних складових державної кадрової політики та компонентів глобальної конкурентоспроможності, саме залучення антикризових важелів у кадрову політику визначає її ефективність, що у свою чергу, вливає на індекс глобальної конкурентоспроможності (рис. 2).

Проведемо імітаційний експеримент.

Нехай стратегію кадрової політики задано таким математичним виразом:

$$PS = \{\omega_1, \omega_2, \omega_3, \omega_4, \omega_5, \omega_6\}, \qquad (3)$$

де PS – стратегія кадрової політики; ω_1 – середня заробітна плата за видом діяльності; ω_2 – середня оплата за навчання за видом діяльності; ω_3 – час працевлаштування за видом діяльності; ω_4 – витрати на розвиток персоналу за видом діяльності; ω_5 – умови праці за видом діяльності; ω_6 – кількість вакантних робочих місць за видом діяльності.

Динаміку індексу глобальної конкурентоспроможності України при поточних умовах державної кадрової політики наведено на рис. 3.

Рис. 3 свідчить, що динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності не має чітко виражених тенденцій до зміни: присутні незначні коливання як в бік зростання, так і в бік зниження індексу, що пояснюється відсутністю суттєвих змін у кадровій політиці.

У ході дослідження проведено оцінку 5 варіантів стратегій державної кадрової політики, що передбачають різні комбінації її складових (рівняння 3):

1 варіант: обмежуються витрати на заробітну плату (зокрема, в умовах економічної кризи) внаслідок чого вона знижується, зростає вартість оплати навчання, а решта складових підтримуються незмінними;

2 варіант: рівень середньої заробітної плати за видами економічної діяльності та вартість оплати навчання будуть незмінними, час працевлаштування буде збільшуватися (зокрема, внаслідок низької ефективності ринку праці), витрати на розвиток персоналу зменшуватися, а умови праці погіршуватися (за умови необхідності тотальної економії). При цьому кількість вакантних робочих місць буде зростати (через те, що більшість з них є непривабливими для працівників, оскільки не відповідають критеріям гідної праці);

варіант 3: оплата праці та вартості навчання «заморожуються», час працевлаштування, витрати на персонал та кількість вакансій зростають, а умови праці погіршуються. Такий варіант поєднання елементів кадрової політики може стати наслідком некерованості

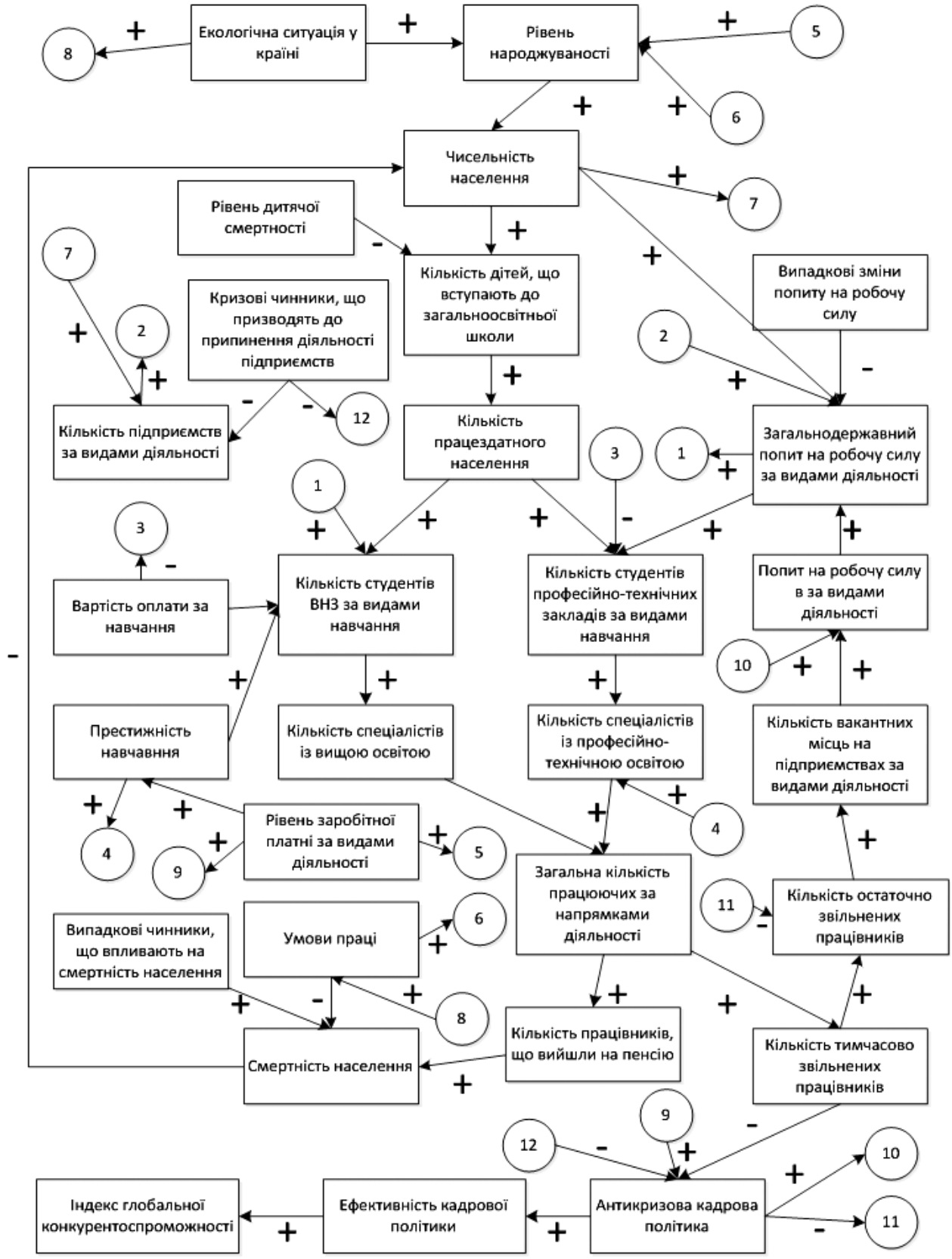


Рис. 2. Діаграма причинно-наслідкових зв'язків економіко-математичної моделі оцінки стратегії державної кадрової політики в контексті зростання глобальної конкурентоспроможності

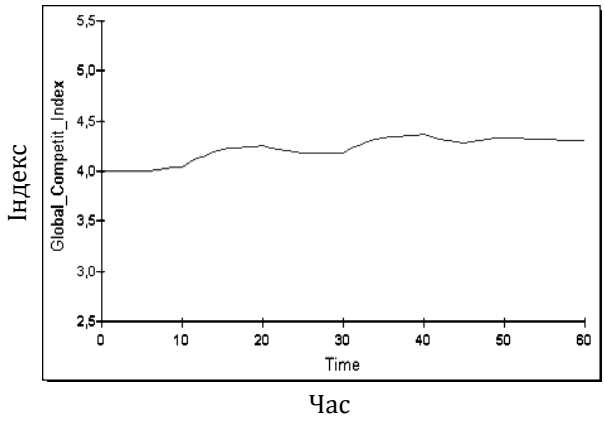


Рис. 3. Динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності України при поточних умовах державної кадрової політики

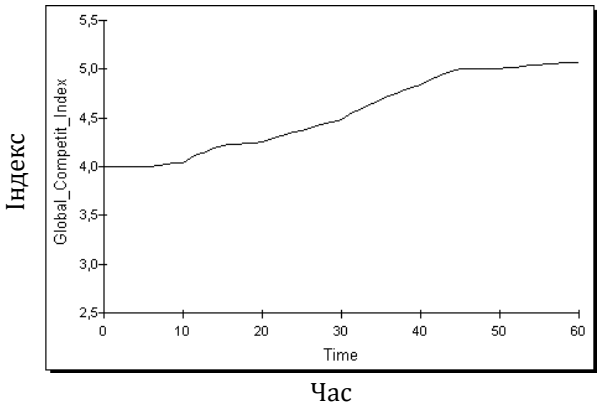


Рис. 4. Динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності України у випадку застосування стратегії PS_4

відповідних підсистем та їх значній залежності від наслідків економічної кризи або характеристик її протікання;

варіант 4: всі обрані для дослідження показники ефективності державної кадрової політики, за винятком середньої оплати за навчання, зростають;

варіант 5: зниженням витрат на персонал за умови зростання усіх інших п'яти показників, включених до моделі (рівняння 3).

Результати оцінки зазначених варіантів стратегії дозволяють зробити висновок, що стійке зростання конкурентоспроможності може забезпечити реалізація четвертого варіанту стратегії (PS_4).

Економічна інтерпретація зазначеної стратегії полягає у тому, що всі обрані для дослідження показники ефективності державної кадрової політики, за винятком середньої оплати за навчання, зростають. Це означає, що державою ретельно обґрунтовано всі складові кадрової політики та орієнтовано їх на вимоги сучасної економічної системи (зростає середня заробітна плата, створюються умови для навчання та розвитку персоналу, покращуються умови праці тощо). Зростання часу працевлаштування у цьому випадку може мати суб'єктивний характер, що визначається свідомим бажанням працівника працевлаштуватися не на будь-яке вільне робоче місце, а на більш підходяще, з більш гідними умовами праці.

Динаміку індексу глобальної конкурентоспроможності у випадку застосування стратегії PS_4 наведено на рис. 4, який показує, що динаміка індексу конкурентоспроможності характеризується наявністю тенденції до підвищення. Це можна пояснити тим, що всі елементи стратегії кадрової політики мають позитивну динаміку. Реалізація цієї стратегії державної кадрової політики можлива за наявності достатньої кількості фінансових ресурсів у державному бюджеті та у інших суб'єктів кадрової політики.

Таким чином, за результатами імітаційного експерименту, є очевидним, що серед наведених варіантів стратегії державної кадрової політики оптимальним є варіант PS_4, що передбачає зростання всіх показників ефективності державної кадрової політики, за винятком середньої оплати за навчання.

Узагальнюючі результати зіставлення п'яти опрацьованих варіантів кадрових стратегій держави зробимо такі висновки:

1. Підвищення середньої заробітної плати безпосередньо впливає на ефективність кадрової політики та сприяє підвищенню глобального індексу конкурентоспроможності, але потребує значних фінансових ресурсів.

2. Витрати на розвиток персоналу мають позитивний вплив на ефективність кадрової політики. До того ж така стратегія потребує значно менших фінансових ресурсів, на відміну від стратегії підвищення середньої заробітної плати. Це обумовлене перш за все тим, що більш високою є окупність інвестувань саме у розвиток персоналу, порівняно з іншими видами витрат на персонал. У той же час, низький рівень матеріальної винагороди за працю може стати перешкодою отримання відповідної віддачі від інвестицій у розвиток персоналу.

3. Зниження середньої заробітної плати разом з підвищенням плати за навчання у ВНЗ та ПТНЗ має негативні наслідки для економічної системи країни і не рекомендуються до включення у стратегію державної кадрової політики. Хоча за умов найгострішої фази економічної кризи, саме ці варіанти формування кадрової політики можуть бути найбільш реалістичними.

Запропонована економіко-математична модель оцінки стратегії антикризової кадрової політики дозволяє проводити сценарний аналіз ефективності заходів, котрі входять до державної кадрової політики, з урахуванням кризових чинників, що підвищують рівень нестабільності середовища реалізації кадрової політики, дозволяють оцінити можливий ефект від застосування цих заходів на практиці, забезпечивши прийняття оперативних і точних управлінських рішень стосовно розробки стратегії кадрової політики в Україні. Її практичне використання дозволить здійснювати ефективне стратегічне управління державною кадровою політикою, що надасть можливість підвищити ефективність функціонування вітчизняної економічної системи.

Список використаних джерел

1. Дороніна О. А. Теорія та практика формування багаторівневої кадрової політики в контексті забезпечення гідної праці в Україні: монографія / О. А. Дороніна. — Донецьк : ДонНУ, 2013. — 395 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.
3. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015.

O. DORONINA, V. KLOCHKOVSKA
Vinnitsa

MODELLING OF PERSONNEL POLICY STRATEGY AS FACTOR OF THE COUNTRY'S COMPETITIVENESS

In article the quantitative instrument of an assessment of anti-crisis personnel policy strategy due to development of economic-mathematical model of an assessment of state anti-recessionary personnel policy strategy in the context of global competitiveness growth are offered.

On the basis of a comparative assessment of different options of the state personnel policy strategy, the optimum way of a combination of separate components of personnel policy concerning growth of global competitiveness to Ukraine is defined. Use of the developed model allows to carry out the scenario analysis of efficiency of actions of the state personnel policy taking into account influence of crisis factors and to estimate possible effect from realization of the relevant practical activities through adoption of administrative decisions concerning development of strategy of personnel policy.

Key words: personnel policy, strategy of personnel policy, global competitiveness of the country, efficiency of the state personnel policy.

О. А. ДОРОНИНА, В. О. КЛОЧКОВСКАЯ
г. Винница

МОДЕЛИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ КАК ФАКТОРА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

В статье предложен количественный инструментарий оценки стратегии антикризисной кадровой политики за счет разработки экономико-математической модели оценки стратегии государственной антикризисной кадровой политики в контексте роста глобальной конкурентоспособности. На основе сравнительной оценки разных вариантов стратегии государственной кадровой политики, определен оптимальный способ сочетания отдельных составляющих кадровой политики относительно роста глобальной конкурентоспособности Украине. Использование разработанной модели позволяет осуществлять сценарный анализ эффективности мероприятий государственной кадровой политики с учетом влияния кризисных факторов и оценить возможный эффект от реализации соответствующих практических мероприятий через принятие управленческих решений относительно разработки стратегии кадровой политики.

Ключевые слова: кадровая политика, стратегия кадровой политики, глобальная конкурентоспособность страны, эффективность государственной кадровой политики.

Стаття надійшла до редколегії 01.11.2015

УДК 005.51:631.11

Н. Є. ЗІНГАЄВА
м. Миколаїв
zingaevanatalia@gmail.com

ПОРТФЕЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗРОБКИ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто портфельний аналіз як інструмент розробки оптимальної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств. Досліджено основні методи портфельного аналіз, їх використання, виокремлено їх переваги та недоліки. Проаналізована можливість, ефективність та проблеми застосування портфельного аналізу як інструменту розробки оптимальної стратегії розвитку на сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: портфельний аналіз, оптимальна стратегія розвитку, матриця портфеля, прийняття рішень.

Загострення конкурентної боротьби за ринки збуту сільськогосподарської продукції, ризикованість сільськогосподарського виробництва та інтеграційні процеси призводять до необхідності використання нового підходу щодо формування оптимальної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств на основі портфельного аналізу, що є основною економічною передумовою ефективної діяльності суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

Основними перепонами для застосування портфельного аналізу на сільськогосподарських підприємств є необізнаність в повній мірі фахівців підприємства з даною методикою, погляд більшості керівників на нові методи як на додаткові витрати та планування на короткостроковий термін.

Проблеми застосування портфельного аналізу розглядають у своїх працях такі зарубіжні науковці як: І. Ансофф, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Й. Уілсон та ін. Серед вітчизняних науковців слід виділити наступних дослідників: В. А. Барінов, О. С. Віханський, В. П. Горьовий, Ю. В. Каракай, О. І. Ковтун, В. І. Нємцов та ін. У працях вчені акцентували увагу на виборі стратегічного напрямку розвитку підприємства на основі портфельного аналізу. Більшість публікацій з теми проведення аналізу портфеля зосереджені на описі матричних методів про можливості та обмеження їх застосування. Ряд робіт містить приклади застосування портфельного аналізу у сільськогосподарських підприємствах. Діагностика здійснюється або на основі портфельних матриць в різних сферах народного господарства або в зв'язку з різними рівнями стратегічного планування.

Незважаючи на те, що є напрацювання в аналізі методів розробки оптимальних стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств, декілька важливих проблем, а саме: можливість та ефективність застосування портфельного аналізу як інструмента розробки оптимальної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємствах, як і раніше залишаються невирішеними. Відсутність наукових досліджень зазначених проблем визначає мету статті: систематизація переваг та недоліків різних методів портфельного аналізу з метою їх ефективного застосування при розробці оптимальної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств.

В умовах постійних змін факторів конкурентоспроможності, а також відсутності чіткого механізму проведення стратегічного аналізу та управління діяльністю сільськогосподарських підприємств постає питання вибору ефективного методу аналізу стану підприємства, а також розробки оптимальної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств. Одними з найбільш розповсюджених методів стратегічного аналізу, планування та управління діяльністю сільськогосподарських підприємств є методи портфельного аналізу.

На думку Г. В. Меняйло портфель аграрного підприємства, чи корпоративний портфель – це сукупність самостійних господарських підрозділів, що належать одному власнику [7, 19]. Портфельний аналіз дасть можливість керівнику сільськогосподарського підприємства оцінити свою господарську діяльність, що дозволить оптимізувати власні витрати, тобто вкладати ресурси у найбільш прибуткові чи перспективні її напрямки і скоротити або припинити інвестиції у неефективні проекти. Також цей підхід дозволить оцінити відносну привабливість ринків і конкурентоздатність підприємства на кожному з цих ринків. Передбачається, що портфель агарного підприємства повинен бути збалансований, тобто повинне бути забезпечене правильне поєднання підрозділів чи продукції, що потребують капіталу для забезпечення зростання, з господарськими одиницями, що володіють деяким надлишком капіталу.

Основні принципи формування оптимального портфеля сільськогосподарського підприємства:

- диверсифікованість портфеля за ризиками;
- диверсифікованість портфеля по стадіях життєвого циклу об'єктів;
- диверсифікованість портфеля за об'єктами інвестування і донорам.

Також слід зазначити, що портфельний аналіз допомагає уникати «уніфікаційного» підходу до розвитку цих стратегічних одиниць при розробці корпоративних стратегій. Для кожної стратегічної одиниці позначаються самостійні пріоритети і цілі, що відповідають її положенням на ринку і ролі в портфелі.

Г. І. Кіндрацька вважає, що метою портфельного аналізу є: оцінка товарно-ринкових можливостей кожного стратегічного підрозділу підприємства і вибір для них основних напрямків діяльності; вибір відповідно привабливих стратегічних зон господарювання; встановлення взаємозв'язків між видами діяльності стратегічних підрозділів підприємства; ефективний розподіл між підрозділами підприємства ресурсів (інвестицій); встановлення корпоративних цілей; визначення критичних факторів успіху та економічних перспектив; скрупульозна оцінка можливостей підприємства за рамками її теперішньої діяльності і прийняття остаточного рішення про зміну границь свого портфеля шляхом: диверсифікації, інтернаціоналізації, того і другого разом [5, 286].

На думку І. Ансоффа: «мета портфельного аналізу – оцінка товарно-ринкових можливостей фірми за рамками її справжньої діяльності та винесення остаточного рішення: чи повинна компанія змінити кордони свого портфеля за допомогою диверсифікації, інтернаціоналізації або і того, та іншого разом» [8, 144].

Автором запропонована послідовність прийняття рішень в портфельному аналізі (рис. 1). Слід відмітити, що основним прийомом портфельного аналізу є побудова матриць. Матриця портфеля – це двомірний графік, який ілюструє стратегічні позиції кожного виду діяльності диверсифікованого підприємства. Інформацією для побудови матриці

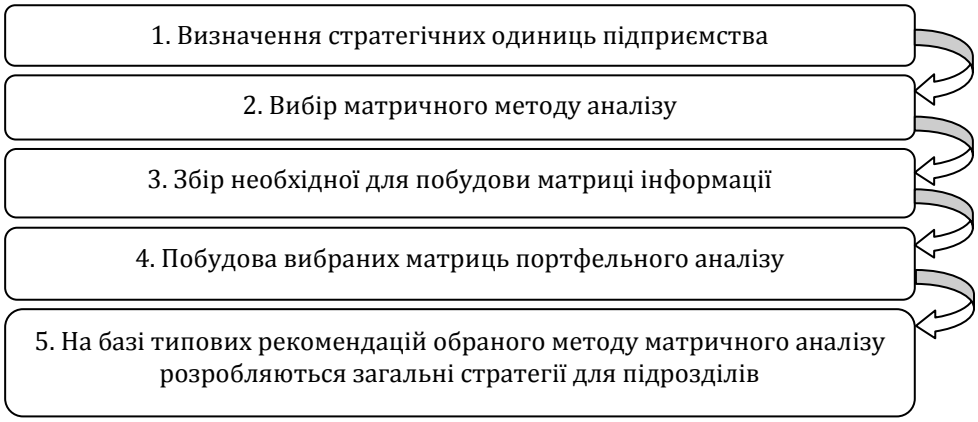


Рис. 1. Послідовність прийняття рішень в портфельному аналізі*

* Розроблено автором з використанням [6].

може бути: стан і тенденції розвитку галузей, в яких працюють підприємства; конкурентоспроможність галузей; частка галузей на їх ринках; стадії життєвого циклу продукції і галузей. Подібні матриці дозволяють порівнювати підрозділи підприємства або продукцію між собою по різним наборам змінних. Спільним для цих аналітичних інструментів є той факт, що по одній осі матриці фіксуються значення внутрішніх факторів, а за іншою – зовнішніх. Горизонтальна вісь всіх матриць відображає оцінку конкурентоспроможності стратегічних одиниць бізнесу організації, а вертикальна вісь – оцінку перспектив розвитку ринку.

Найбільш відомі матриці для портфельного аналізу: матриця БКГ (BCG) (аналіз темпів росту і частки ринку); матриця GE/McKinsey (аналіз порівняльної привабливості ринку та конкурентоспроможності бізнесу); матриця Shell/DPM (аналіз привабливості ресурсномісткої галузі в залежності від конкурентоспроможності) [6]. Основні параметри та характеристики перелічених матриць узагальнені в таблиці 1.

В основі матриці БКГ (BCO) лежить модель життєвого циклу товару, відповідно до якої товар у своєму розвитку проходить чотири стадії: вихід на ринок, ріст, зрілість і спад. При цьому грошові потоки і прибуток підприємства також змінюються. Бостонська матриця концентрується на позитивних і негативних грошових потоках, які асоціюються з різними

Таблиця 1

Характеристики окремих методів матричного аналізу*

Матриця	Мета методу	Переваги	Недоліки
Відносна частка ринку / Темп приросту ринку (BCG)	Створити максимально сприятливі умови, щоб підприємство фінансувало само себе (знизити залежність від ринку капіталу)	– простота, доступність, наочність; – можливість збалансувати портфель бізнесів в плані фінансування, поєднати види діяльності; – дає можливість визначи-ти подальші стратегії розвитку підприємств	– незначна кількість аналізованих чинників, значення яких переоцінене; – ігнорування багатьох параметрів, що впливають на прибутковість; – увага акцентується лише на фінансових потоках; – не враховується взаємозв'язок окремих підприємств
Конкурентоспроможність СБО / Привабливість ринку (галузі) GE/McKinsey	Виставлення пріоритетів серед стратегічних одиниць для їх інвестування	– ширші можливості стратегічного вибору в порівнянні з БКГ; – гнучкість; – широта застосування	– складність вибору границь і масштабів ринку, велика кількість критеріїв; – суб'єктивність оцінок; – статичний характер моделі; – загальний характер рекомендацій
Сила позицій бізнесу/ Привабливість галузі (Shell/DPM)	Оцінка рівня привабливості капіталомісткої галузі в залежності від конкурентоздатності	– поєднує якісні та кількісні показники в єдину параметричну систему; – порівняно з моделлю GE/McKinsey більше уваги концентровано на кількісних параметрах; – велика кількість змінних дозволяє здійснити глибокий і системний аналіз чинників	– складність вибору із значної кількості змінних найбільш значимих; – відсутність критерію за яким можна визначити необхідну для аналізу кількість змінних; – складно порівнювати підприємства, які належать до різних галузей, оскільки змінні занадто прив'язані до галузі

* Розроблено та побудовано автором з використанням [3, 489–494; 4, 96].

стратегічними одиницями підприємства чи його продукцією [4, 96].

Основу багатокритеріальної матриці GE/McKinsey утворюють два комплексні фактори: привабливість ринків збуту підприємства та конкурентоспроможність продукції підприємства. Значення кожного з цих факторів відтворюється за трьохбальною шкалою: високе – середнє – низьке. Основними портфельними стратегіями за матрицею GE/McKinsey: стратегія розвитку, стратегія захисту позицій, стратегія вибіркового розвитку, стратегія ліквідації [3, 489].

Матриця Shell/DPM була розроблена для капіталомістких галузей. Ця матриця синтезує оцінку грошового потоку, який є індикатором доцільності в короткостроковій перспективі та оцінку віддачі інвестицій. Дана модель надає можливість обрати певну стратегію залежно від обраних пріоритетів: орієнтації на життєвий цикл конкурентного, виду продукції або грошовий потік. Пропонується стратегія часткового зростання, стратегія лідера, подвоєння обсягу виробництва або згортання виробництва [3, 494].

Застосування методів портфельного аналізу полягає в тому, щоб допомогти менеджерам зрозуміти бізнес, створити прозору систему формування витрат і прибутків у диверсифікованому підприємстві. Перевагою портфельного аналізу є можливість логічного структурування та наочного представлення стратегічних проблем підприємства, застосування в якості основи для генерування стратегій, відносна простота представлення результатів, акцент на якісні сторони аналізу. Матричні методи вимагають повної та надійної інформації про стан ринків, про сильні і слабкі сторони підприємства та його основних конкурентів [10, 143]. Проведення такого аналізу припускає проведення великої роботи щодо сегментації ринку та збору інформації, яка може відображатися в явному вигляді і повинна вилучатись з самих різних джерел.

Головна проблема портфельного аналізу в тому, що стратегічні цілі підприємства характеризуються не одним, а системою показників. При цьому вони, як правило, не порівняльні, мають різні одиниці виміру і, що найголовніше, суперечливі. Розв'язання проблеми – у перетворенні цілей на критерії оцінки можливостей підприємства. В цьому випадку окремі можливості, які в найменшій мірі задовольняють всі цілі, відкидаються. А з тих, що залишилися, незважаючи на їхню ефективність, продовжують відбір, але вже таких, що забезпечують найбільш збалансований розвиток підприємства.

Друга не менш важлива проблема – недостатня кількість інформації про середовище. Йдеться в першу чергу про те, що на час прийняття стратегічних рішень практично неможливо виділити і описати всі загрози і можливості створення продукції і технологій, про потреби ринку. Виходячи з цього підприємства змушені користуватися даними, що характеризують галузь в цілому. Для вирішення цієї проблеми підприємство повинно вибирати такі стратегічні рішення, які визначають майбутні напрямки розвитку продукції, ринків, технологій.

Портфельний аналіз не допускає імпровізації і потребує підтримки всієї вищої ланки управління, що дозволяє вирішити наступні проблеми: розподілити кадрові та фінансові ресурси між стратегічними одиницями підприємства; проаналізувати портфельний баланс; встановити виконавчі завдання; приймати рішення про реструктуризацію підприємства з метою використання можливостей, що відкриваються, як всередині підприємства, так і за його межами.

Також слід врахувати, що методи портфельного аналізу використовуються комплексно, а не окремо. Це дозволяє розширити коло факторів зовнішнього та внутрішнього впливу на підприємство в процесі аналізу. Щодо можливості застосування портфельного аналізу на сільськогосподарських підприємствам, то слід зазначити, що більш ефективним його використання буде в середніх та великих підприємствах (агрохолдингах, кооперативах та ін.) ніж у маленьких (фермерських господарствах). Це зумовлено кількістю ресурсів задіяних на виробництві великих підприємств, розробкою довгострокових планів (тобто зацікавленість керівництва у майбутньому розвитку підприємства: розширенні виробництва, асортименту продукції або зміни спеціалізації, зміни партнерів, вихід на міжнародні ринки тощо), розгалуженістю ринків збуту, конкурентним середовищем та рівнем ризику, в якому працює підприємство.

Список використаних джерел

1. Балан В. Г. Моделювання процесу формування та вибору стратегій розвитку підприємства / В. Г. Балан, Л. А. Анісімова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». — 2011. — № 128. — С. 24—27.
2. Баринов В. А. Стратегический менеджмент : учебник / В. А. Баринов, В. Л. Харченко. — М. : ИНФРА-М, 2013. — 236 с.
3. Гаркуша Н. М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті [навчальний посібник] / Н. М. Гаркуша, О. В. Цуканова, О. О. Горошанська. — К. : Знання, 2012. — 591 с.
4. Горєлов Д. О. Стратегія підприємства : підручник / Д. О. Горєлов, С. Ф. Большенко. — Х. : ХНАДУ, 2010. — 133 с.
5. Кіндрацька Г. І. Стратегіний менеджмент : навчальний посібник / Г. І. Кіндрацька. — 2-ге вид., перероб. і доп. — Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. — 406 с.
6. Матеріал з Вікіпедії [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki.
7. Меняйло Г. В. Технологія стратегічного планування : практикум для вузів / Г. В. Меняйло. — 2007. — 37 с.
8. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : підручник / М. Г. Саєнко. - Т. : Економічна думка, 2006. — 390 с.
9. Степаненко Н. І. Анатлітичний інструментарій формування продуктивного портфеля аграрних підприємств / Н. І. Степаненко // Збірник наукових праць Економічні науки. — 2013. — № 10(1). — С. 481—487.
10. Balan V. The role of portfolio analysis in forming the competitive strategies of enterprise / V. Balan, M. Sitnitskiy // Актуальні проблеми економіки : Науковий економічний журнал. — 2012. — № 5(131). — С. 141—148.

N. ZINGAIEVA
Mykolaiv

THE PORTFOLIO ANALYSIS AS AN INSTRUMENT OF DEVELOPMENT OPTIMAL STRATEGY TO THE EVOLUTION AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the article reviewed the portfolio analysis as an instrument of development optimal strategy of the agricultural enterprises. Set out the essence, purpose and stages of portfolio analysis. We studied in detail the basic methods of portfolio analysis, highlighting their strengths and weaknesses. And also to analyzed the possibility, effectiveness and problems of application portfolio analysis as an instrument of development optimal strategy to the evolution agricultural enterprises.

Key words: portfolio analysis, the optimal strategy of development, matrix of portfolio, decision making.

Н. Е. ЗИНГАЕВА
г. Николаев

ПОРТФЕЛЬНЫЙ АНАНЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРАБОТКИ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСЬКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены портфельный анализ как инструмент разработки оптимальной стратегии развития сельскохозяйственных предприятий. Изложена суть, цель и этапы портфельного анализа. Подробно исследованы основные методы портфельного анализ их использование, выделены их преимущества и недостатки. А также проанализирована возможность, эффективность и проблемы применения портфельного анализа как инструмента разработки оптимальной стратегии развития на сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: портфельный анализ, оптимальная стратегия развития, матрица портфеля, принятия решений.

Стаття надійшла до редколегії 04.11.2015

УДК 633.1:338.432(477.73)

Т. Я. ІВАНЕНКО, О. О. ЧЕРНЕНКО
м. Миколаїв
sashacchernenko@gmail. com

КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО ГОСПОДАРСТВА МИКОЛАЇВЩИНИ

Від рівня ефективності розвитку зерновиробництва залежить добробут населення, гарантування національної продовольчої безпеки, експортні можливості країни. Для утримання позицій на міжнародній арені з продажу зерна, вітчизняним товаровиробникам необхідно постійно вкладати кошти у підвищення ефективності галузі, запроваджувати інноваційні технології з виробництва конкурентоспроможної продукції

Ключові слова: зерновиробництво, зерновий кластер, інноваційна модель розвитку, концентрація, учасники кластерних об'єднань.

Підвищити ефективність функціонування зернового господарства в ринкових умовах можливо переведенням його на інноваційну модель розвитку, побудовою інтегрованої ринкової інфраструктури, яка б поєднала науку і підприємництво в один збалансований комплекс та сприяла підвищенню конкурентоспроможності регіону в ринкових умовах господарювання. Світова практика свідчить про високу ефективність у вирішенні цього питання кластерних об'єднань підприємств.

Питанням розвитку та ефективного функціонування зернової галузі на основі застосування кластерного підходу приділяється увага багатьох фахівців. Особлива актуальність і значимість зернових кластерів висвітлена в наукових працях вітчизняних та закордонних дослідників, таких як В. Прайса [3], М. Кропивко, Ю. Губені, О. Мазуренка [2], Т. Сахно, В. Ситніка. Аналіз існуючих методологічних і методичних підходів вирішення проблем економічної ефективності зерновиробництва, від якої залежить продовольча безпека держави, свідчить, що чисельні аспекти вивчені недостатньо, зокрема недостатньо висвітлені питання розвитку зернових кластерів з урахуванням особливостей окремих господарству південно-західному степу Причорномор'я (де розташована Миколаївська область).

Метою дослідження є обґрунтування створення зернового кластеру, сутності формування і його ефективного функціонування в сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області.

Упродовж останнього десятиліття Миколаївська область суттєво наростила обсяги виробництва зернових – із 819,2 у 2000 р. до - 1797,9 тис. т в 2014 р. За даними таблиці 1, урожайним був 2014 р. – зернових і зернобобових – 32,3 ц з 1 га, а їх виробництво на 1 особу дорівнювало 2455 кг.

Таблиця 1

Виробництво зернових та зернобобових культур в сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області

Рік	Валовий збір, тис. т	Урожайність з 1 га зібраної площі, ц	Зібрана площа, тис. га	Виробництво на 1 особу, кг
2000	819,2	14,0	585,6	716
2005	1258,3	20,7	608,4	1440
2010	1408,9	24,5	574,8	1855
2011	1636,4	28,5	574,5	2226
2012	751,2	16,4	459,0	1087
2013	1785,1	31,0	576,5	2395
2014	1797,9	32,3	556,9	2455

За даними головного управління статистики у Миколаївській області обсяги виробництва за видами зернових слід зазначити, що перше місце займає пшениця – 46–53% загального їх виробництва. З 2010 р. збільшуються обсяги виробництва кукурудзи. За останні п'ять років Миколаївська область наростила виробництво кукурудзи удвічі (з 226,6 тис. т у 2010 р. до 499,5тис. т у 2014-му). У 2014 р. частка кукурудзи в загальному обсязі виробництва зернових зросла до 17,5%.

Для забезпечення конкурентоспроможності виробництва зерна необхідно здійснювати комплекси організаційно-економічних заходів на таких рівнях: управлінський, виробничий, маркетинговий. На управлінському рівні це забезпечення оптимальних обсягів виробництва зерна та його собівартості; виробничому – відповідності якості зерна встановленим стандартам та вимогам споживачів; маркетинговому – вивчення ринкової кон'юнктури та забезпечення реалізації виробленого зерна за максимальними цінами.

Господарства у південно-західному степу Причорномор'я, до яких відносяться сільськогосподарські підприємства Очаківського, Березанського та Миколаївського районів Миколаївської області знаходяться в зоні ризикованого землеробства. Порівняно несприятливі погодні умови - спочатку сезон сильних дощів в областях з найбільшими обсягами, а потім значне підвищення температури повітря, безпосередньо впливають на обсяги зборів врожаю по основних культурах.

Протягом останніх 2012–2014 рр. сільськогосподарськими підприємствами Очаківського, Березанського та Миколаївського районів вироблено близько 10% загального обсягу зерна області. За результатами реалізації зернових культур, наведеними в таблиці 2,

Таблиця 2

Економічна ефективність реалізації зерна в сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Кількість реалізованого зерна, тис. т			
Очаківський район	15,8	23,4	40,7
Березанський район	31,9	68,6	54,6
Миколаївський район	18,2	49,6	55,1
Миколаївська область	998,5	1386,5	1695,8
Собівартість 1 ц реалізованого зерна, грн			
Очаківський район	155,09	107,14	132,71
Березанський район	183,04	119,65	176,46
Миколаївський район	172,39	146,71	152,52
Миколаївська область	148,28	126,28	152,73
Ціна реалізації 1 ц зерна, грн			
Очаківський район	149,18	139,45	192,56
Березанський район	164,80	135,88	192,79
Миколаївський район	161,73	139,69	192,80
Миколаївська область	172,6	139,01	196,23
Рівень рентабельності (+), збитковості (–), %			
Очаківський район	–3,8	30,2	45,1
Березанський район	–9,9	13,6	9,3
Миколаївський район	–6,2	–4,8	26,4
Миколаївська область	16,4	10,1	28,5

можна зробити висновок, що другою проблемою для сільськогосподарських виробників, вищезгаданих районів залишається ріст вартості виробництва зерна. Сюди відноситься обслуговування техніки і закупівля імпортних засобів захисту. Складніше стало як обслуговувати старі, так і залучати нові кредити, оскільки значна частина інвесторів побоюється приводити інвестиції в Україну.

Найбільш прийнятним шляхом активізації економіки регіону є підвищення ефективності зернової галузі на базі нової виробничої системи – регіонального зернового кластера, суть якого полягає в кооперації зусиль споріднених підприємств, фінансових, дослідницьких, навчальних, торгових структур і державних установ для спільного виробництва продукції, яка відповідає світовим стандартам. Кластерна модель має великий потенціал і в зерновій галузі, оскільки вона є стратегічною для розвитку держави як внутрішнього, так і зовнішнього іміджу країни на міжнародній арені.

Зерновий кластер – це добровільне територіальне об'єднання підприємств зерно-продуктового підкомплексу з метою забезпечення конкурентоспроможності зерновиробництва за рахунок формування ефективних внутрішньогалузевих зв'язків, диверсифікації каналів збуту, створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та зарубіжних інвестицій, а також адаптації галузі до вимог світового ринку. Висока конкурентоспроможність зернової галузі може триматися саме на міцних конкурентних позиціях зернового кластера.

Основними напрямами діяльності його є забезпечення виробництва зерна, що відповідає європейським стандартам якості, налагодження маркетингових комунікацій, постійний обмін інформацією з виробничих, фінансових, кадрових та організаційних питань, а також оптимізація договірних відносин і запровадження форм співробітництва на ринкових засадах, продаж зерна за межі місцевого, регіонального або національного ринку, що сприяє залученню коштів до регіону та підтримує підприємства-учасників. Учасники кластеру при цьому залишаються організаційно та економічно самостійними суб’єктами та можуть конкурувати один з одним.

З метою формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств важливо обмежити негативний вплив на конкурентоспроможність агропідприємства з боку такого чинника як експорт сировини сільськогосподарської продукції.

За останні роки держава стала лідером з продажу зерна за кордон. Розширення можливостей реалізації зерна на зовнішньому ринку дає сприяє поповненню державного бюджету. Але намагаючись поповнити державний бюджет, держава реалізує за цінами близькими до собівартості його виробництва, в результаті чого показники еколого-економічної ефективності його діяльності є збитковими.

Концентруючись виключно на експорті зерна необхідно активно готувати внутрішнє економічне середовище до європейських вимог конкурентоспроможності. Для цього необхідно: позбавитись практики обов’язкового заключення договорів щодо продажі державі виробленого сільськогосподарськими підприємствами; створювати кластери з переробки зерна на борошно, хлібобулочні вироби, макарони тощо, з наступною їх реалізацією на внутрішньому і зовнішньому ринках, що забезпечить додаткові надходження до бюджетів усіх рівнів, створення нових робочих місць.

За зведеними даними Миколаївщини в 2014 р. виробництво основних видів харчових продуктів значно скоротилося, порівняно з 2011 р. Так, за аналізований період виробництво борошна скоротилося з 60079 до 34060 т, круп в 4,5 рази, хліба та виробів хлібобулочних, нетривалого зберігання на 26,7%. Це впливає не лише на зменшення показників економічної ефективності підприємств, а також на скорочення споживання продуктів на одну особу.

Інноваційний підхід у формуванні конкурентних переваг сільськогосподарських товаровиробників вимагає поставити за пріоритет завдання замкнутого циклу виробництва: виробництво зерна – переробка на борошно – виготовлення нового продукту – продаж виробленої продукції – реінвестиції у виробництво.

Кооперація зусиль споріднених підприємств, фінансових, дослідницьких, навчальних, торгових структур та державних структур для спільного виробництва продукції, яка

відповідає світовим стандартам, є шляхом підвищення ефективності зернової галузі.

Першим кроком розвитку зернового кластеру є аналіз функціонування ринку зерна та визначення проблем галузі, які можуть бути вирішені за допомогою формування зернового кластера. Наступний крок – формулювання цілей і завдань кластера. Поширення інформації про проект і залучення до участі в ньому представників органів місцевих органів влади. Четвертий етап характеризується тим, що здійснюється оцінка рівня конкурентоспроможності учасників зернового кластера, а також визначається необхідність співпраці партнерів проекту, виходячи з цілей й завдань кластеру. На п'ятому етапі розпочинається практична робота з формування кластеру.

Стратегічною для держави є зернова галузь, ефективне функціонування якої можливе за рахунок створення зернового кластеру. Спільна діяльність учасників кластерного об'єднання, від постачальників виробничих ресурсів, сировини та кінцевого споживача, створить умови повного та постійного завантаження підприємств зернового кластера, скоротити витрати на виробництво продукції і, як наслідок, зменшити собівартість, підвищуючи при цьому її конкурентоспроможність. При цьому кожен учасник кластера зберігає економічну самостійність, отримує додаткові переваги від координації дій, що сприяє підвищенню їх економічної ефективності.

У подальшому, з метою забезпечення конкурентоспроможності зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах, формування ефективних внутрішньогалузевих зв'язків, диверсифікації каналів збуту, створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та зарубіжних інвестицій, а також адаптації галузі до вимог світового ринку, виникає необхідність створення зернового кластеру та залучення більшого кола підприємств-учасників.

Список використаних джерел

1. Бобильов Д. С. Агропромислова інтеграція – необхідна умова адаптації до ринку / Д. С. Бобильов // Економіка сільськогосподарських і переробних підприємств. — 2009. — № 7. — С. 70.
2. Мазуренко О. В. Розвиток інтегрованих формувань в АПК / О. В. Мазуренко // Економіка АПК. — 2006. — № 3. — С. 89—93.
3. Прайс Вольфганг. Кластерна модель регіонального розвитку / В. Прайс // Перспективні дослідження. — 1999. — № 2. — С. 33—39.

O. CHERNENKO
Mykolaiv

CLUSTER MODEL OF DEVELOPMENT OF GRAIN FAMING MYKOLAIV

The most important component of agriculture is grain industry, which provides a basis for economic security. Grain production is a leader in the structure of the agricultural sector of Ukraine. From the level of effectiveness of its development depends on welfare, ensuring national food security, export capabilities. To hold positions in the international arena for the sale of grain to domestic producers must constantly invest in improving the efficiency of industry, introduce innovative technologies for the production of competitive products. Effective functioning farm requires stability and increase production of grain crops, development of effective integrated agricultural formations allowing for the corn product industry enterprises Mykolaiv region.

Key words: grain production, grain cluster, innovative model of development, concentration, members of cluster associations.

А. А. ЧЕРНЕНКО
г. Николаев

КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО ХОЗЯЙСТВА НИКОЛАЕВЩИНЫ

Важнейшей составляющей агропромышленного комплекса зерновая отрасль, определяет основу экономической безопасности страны. Зерновое производство занимает ведущее место в структуре аграрного сектора экономики Украины. От уровня эффективности его развития зависит благосостояние населения, обеспечения национальной продовольственной безопасности, экспортные возможности страны. Для удержания позиций на международной арене по продаже зерна, отечественным товаропроизводителям необходимо постоянно вкладывать средства в повышение эффективности отрасли, внедрять инновационные технологии по производству конкурентоспособной продукции. Эффективное функционирование сельскохозяйственных предприятий требует увеличения объемов и стабильности производства зерновых культур, формирования эффективных интегрированных агроформирований с учетом особенностей предприятий зерно продуктовой отрасли Николаевской области.

Ключевые слова: зернопроизводство, зерновой кластер, инновационная модель развития, концентрация, участники кластерных объединений.

Стаття надійшла до редколегії 29.10.2015

УДК 631.11: 658.3 (477.73)

Л. М. КАРАЩУК, В. Ю. КОНОТОПЧИК
м. Миколаїв
vjacslav.k@icloud.com

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ ЗА МЕТОДИКОЮ Ю. Г. СЕМЕНОВА

Колективи підприємств вимушені злагоджено та вчасно реагувати на виклики зовнішнього середовища, інтегруючи зусилля, знання та дії всіх співробітників підприємства. Своєрідним клеєм, який утримує організацію разом, стимулює працівників вступати в організацію та працювати в ній є організаційна культура. З метою стимулювання емпіричного, порівняльного дослідження організаційної культури, наведено результати дослідження організаційної культури підприємств громадського харчування з використанням методики Ю. Г. Семенова. Отримані результати дозволяють розробити програму впровадження організаційних змін через зміну організаційної культури.

Ключові слова: організаційна культура, підприємства громадського харчування, методика Ю. Г. Семенова, працівники, керівництво, трудова діяльність.

В наш час підприємства громадського харчування змушені постійно пристосовуватись до умов ринку, для якого, на даний момент, характерне поширення кризових явищ в різних галузях економіки. Колективи підприємств вимушені злагоджено та вчасно реагувати на виклики зовнішнього середовища, інтегруючи зусилля, знання та дії всіх співробітників підприємства. Своєрідним клеєм, який утримує організацію разом, стимулює працівників вступати в організацію та працювати в ній є організаційна культура.

Напрацювання з проблематики організаційної культури накопичені в галузях менеджменту, філософії, психології, соціології тощо. Це, зокрема, роботи О. Бабича, І. Животової, Г. Колєснікова, В. Колпакова, Ю. Семенова, Г. Хаєта та інших. До даного дослідження також необхідно покласти розробки із загальних філософських питань культури – зокрема, таких авторів, як В. Андрущенко, Є. Бистрицький, А. Бистрова, В. Бодак, Д. Гудков, П. Гуревич, І. Дзюба, В. Заблоцький. Проблематика організаційної культури більшою мірою розроблена в працях західних дослідників – таких, як П. Вейл, С. Девіс, М. Елвессон, П. Ентоні, Дж. Мартін, Д. Мейєрсон, Р. Моран, В. Сате, Л. Смірцих, Г. Сміт, Е. Уілкінз, Р. Уотерман, П. Харріс, Ч. Хенді, Е. Шейн та інші. До психологічних чинників формування організаційної культури зверталися Д. Боллінже, Дж. Дістефано, Г. Лейн, В. Оучі, Г. Хофстеде. Окремі аспекти організаційної культури, зокрема в бізнесових та освітніх організаціях, вивчалися українськими вченими: Л. Карамушка, В. Лозниця, Л. Орбан-Лембрик, Ю. Палеха, І. Савка, Г. Тимошко, О. Францев та інші.

Метою даної статті є огляд результатів дослідження організаційної культури підприємства харчової промисловості за допомогою адаптованою до умов ведення бізнесу в Україні методикою, розроблено Ю. Г. Семеновим та визначення напрямів її вдосконалення.

Дослідження організаційної культури потребує розкриття загальних понять «культура» та «організація». Культура – це система цінностей, норм, правил поведінки, звичаїв та традицій, які є спільними для певної групи людей та передаються із покоління у покоління [1]. Слід зазначити, що культуру також можна охарактеризувати як динамічну систему, яка здатна розвиватися, змінюватися або, навпаки, збагачуватися своєрідними нормами та канонами, які залишають дедалі менше місця для сприйняття нового.

Поняття «організація» відноситься до провідних категорій організаційної науки. Організація це елемент суспільної системи, вона не може існувати без суспільства і суспільство не може існувати без організацій. Річард Дафт надає таке визначення: організація – це соціальна цілісність, яка спрямована

на певну ціль, побудована як спеціально структурована та скоординована система, яка призначена для певної діяльності та пов'язана з зовнішнім середовищем [2]. Подібне визначення дають М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, які вважають, що організація – це група людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної цілі або цілей [3].

Е. Шейн вважав, що вирішальна роль у процесі формування організаційної культури підприємства відводиться керівникові. Організаційна культура та лідерство на підприємстві взаємопов’язані. Оскільки організація – це своєрідне творіння лідера, тому в ньому, як у будь-якому творінні, відображаються особливості культури автора, його погляди та помилки [4].

Основна функція організаційної культури для підприємства громадського харчування – забезпечення можливостей усвідомлення самими учасниками організації тих уявлень, які сприяють досягненню високих організаційних цілей. Організаційна культура підприємств громадського харчування, має багато складових. Вона складна як за цілями так і за завданнями, що ставляться перед нею. При цьому слід враховувати, що головними носіями організаційної культури підприємства є: керівник, управлінська команда, виробничий колектив.

Проведене нами дослідження спрямовувалося, як на організацію, так і на суб’єкт організаційної діяльності – керівників, і включало: анкетне опитування; експертне опитування керівників; кореляційний та системний аналіз. В якості об’єкту спостереження було обрано взаємовідносини в трудовому колективі одного з підприємств громадського харчування м. Києва. За проханням власника назва підприємства не розголошується.

В анкетуванні прийняло участь 33 респондента. За віком вони розподілилися наступним чином: 54,5% – до 25 років; 36,5% – від 25 до 35 років; 9% – від 36 до 45 років. З них 12,1% – керівники та спеціалісти, 87,9% – працівники. Серед опитаних 27,3% складали чоловіки, 72,7% – жінки. Мають стаж роботи до 3 років – 45,5% респондентів, від 3 до 7 років – 45,5%; від 9 до 13 років – 9%.

Аналіз результатів моніторингу організаційної культури, в ході якого були виявлені найсуттєвіші фактори її формування, проводили із застосуванням методики Ю. Г. Семенова [5]. Результати анкетного опитування для зручності аналізу представлено у вигляді первинного розподілу, а також спеціальних індексів, сформованих шляхом алгебраїчних перетворень первинних даних які характеризують організаційне благополуччя (при позитивних значеннях індексів) або неблагополуччя (при негативних значеннях), які можна умовно згрупувати у блоки.

Результати дослідження за блоком «Форми вибору цілей, планування та постановки завдань в організації» представлено на рис. 1.

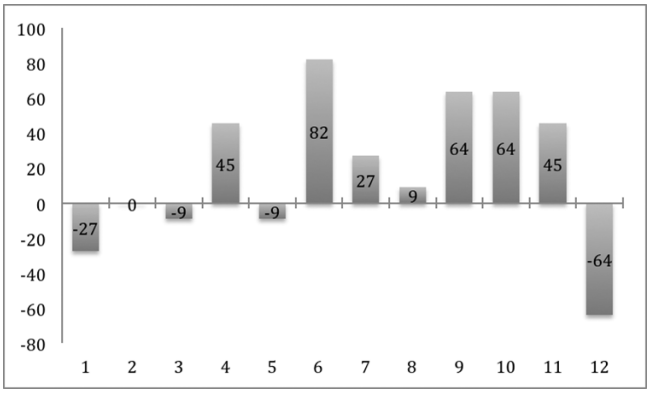


Рис. 1. Значення індексів блоку «Форми вибору цілей, планування та постановки завдань в організації»

Блок «Форми вибору цілей, планування та постановки завдань організації» поєднує в собі наступні локальні індекси: 1) демократизація цілеполагання, 2) колегіальність цілеформування, 3) зв'язок цілей та дій колективу, 4) ясність викладення цілей керівництвом, 5) стратегічність цілей, 6) релевантність цілей, 7) стійкість цілей, 8) пріоритетність планів над плинністю, 9) забезпеченість планів ресурсами для виконання, 10) досяжність планів, 11) розвиваючий потенціал планів, 12) соціально-психологічна екологічність процедур прийняття рішень.

За цим блоком отримано наступні результати: самий високий показник локального індексу (84%) відповідає релевантності цілей. Досить високими є також показники забезпеченості планів ресурсами та досяжності цілей

(64%). Це говорить про те, що працівники впевнені у тому, що вони роблять и у тому, що вони здатні виконати роботу на якісно високому рівні. До позитивних також відносяться індекси, що характеризують ясність викладення цілей керівництвом та розвиваючий потенціал планів (45%). Позитивний їх характер зумовлено тим, що керівництво приділяє багато уваги відбору кадрів та їх розвиткові. Нижчим за попередні, проте теж позитивним, є індекс стійкості цілей (27%). Не вважаємо це значним недоліком, оскільки зовнішнє середовище ресторанного бізнесу має високо динамічний характер, тому підприємству доводиться постійно нівелювати свої цілі та практики залежно до вимог основних зацікавлених сторін. З цієї ж причини, проте більш тактичного характеру невисоким є індекс пріоритетності планів над плинністю. Не завжди вдається точно передбачити потребу у послугах, які надає підприємство.

Самий низький показник ми отримали для індексу, який характеризує соціально-психологічну екологічність процедур прийняття рішень (–64%), він корелює з показником демократизації цілеформування (–27%). На підприємстві працюють висококваліфіковані працівники які мають потребу у самореалізації та саморозвитку. Залучення їх до процесу прийняття рішень буде корисним як керівникам, через покращення процесу управління, так і самим працівникам, через реалізацію їх амбітних прагнень. Загальний індекс першого блоку складає 19% і має позитивний характер. Проте його можна підвищити впровадивши демократичні механізми прийняття рішень.

Другий блок характеризує структуру організаційної діяльності (рис. 2). Загальний індекс цього блоку позитивний складає 36%. Даний показник частково обумовлений тим, що підприємство існує вже майже 20 років, його структура та структурні зв'язки вже налагоджені, а частково, це є наслідком того, що сам різновид бізнесу має давню історію та традиції, тому як працівникам, так і клієнтам зрозуміла організаційна побудова підприємства.

До блоку «Структура організаційної діяльності» входять такі локальні індекси: 1) релевантність оргструктури функціям, цілям та завданням, 2) ступінь формалізованості огрвзаємодії, 3) релевантність координації характеру завдань, 4) ієрархічність координації, 5) повнота координації, 6) синергія, 7) вплив безпосередніх керівників на координацію, 8) вплив суперечливих наказів на координацію, 9) оптимальність оргсистеми ділової взаємодії, 10) вплив надлишку управлінців на організованість, 11) вплив особистих інтересів на скоординованість, 12) організаційна самодисципліна, 13) суб'єктивізм оргвідносин.

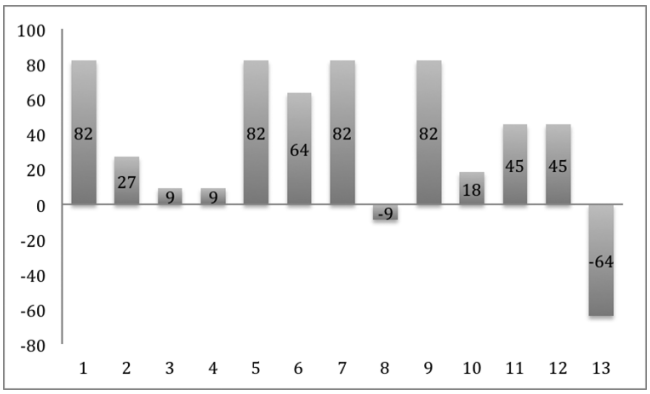


Рис. 2. Значення індексів блоку «Структура організаційної діяльності»

Позитивними моментами є те, що організаційна структура відповідає функціям, цілям та завданням підприємства (82%), діяльність чітко скоординована (82%), основу організаційної взаємодії становить строге виконання посадових інструкцій (82%). Підприємство побудовано на принципах функціонального поділу праці. Перевагами функціональних структур є те, що вони стимулюють ділову та професійну спеціалізацію, зменшують дублювання зусиль та споживання матеріальних ресурсів у функціональних сферах, покращують координацію у функціональних сферах. Що ми і спостерігаємо як результат високих показників локальних індексів 1, 5, 7 та 9. Проте високий показник синергії (64%) може бути лише результатом ефективних управлінських дій, як і показники впливу особистих інтересів на скоординованість дій та організаційної самодисципліни (по 45%).

Слід зазначити, що дуже низький показник суб'єктивізму оргвідносин, який складає 64% з від'ємним знаком, значно знижує і показники ієрархічності координації (9%) та її відповідності характеру завдань (9%) та при-

зводить до суперечливих наказів (–9%) та погіршення соціально-психологічної екологічності процедур прийняття рішень (–64%) (см. Блок 1). Вважаємо, що вирішити цю проблему можна через розробку прозорих критеріїв оцінки внеску кожного працівника у результативність підприємства та врахування недоліків функціональних структур. Для ресторанного бізнесу характерне командна робота та інтеграція зусиль як працівників кухні, так і офіціантів, а функціональним структурам характерне таке негативне явище, як зацікавленість відділів у реалізації своїх цілей і завдань більше, ніж у реалізації загальних цілей організації.

Лише 10% складає загальний індекс, що характеризує блок «Інформаціно-діловий обмін» (рис. 3). Вирішення будь-якого завдання на кожній стадії ділової взаємодії так або інакше пов'язане зі збором, переробкою, зберіганням та використанням інформації. Якщо стратегія фірми не працює і не виконуються цілі, однією з причин цього явища є відсутність оптимального інформаційно-ділового обміну. Тому вивчення стану руху інформації та ефективності її сприйняття є досить важливим напрямом дослідження організаційної культури. Відповідно до моделі організаційної культури розробленої Р. Мораном та П. Харрисом комунікаційна система та мова спілкування (відкритість комунікацій, жаргон, використовувана абревіатура) є однією з 10 характеристик організаційної культури [6].

Блок «Інформаційно-діловий обмін» формують такі показники: 1) наявність зворотного зв'язку, 2) диспаритет зв'язку, 3) розуміння суті керівних вказівок, 4) втрата ділової інформації, 5) рівень інформованості підлеглих, 6) свобода циркулювання ділової інформації, 7) особисте спілкування керівника з членами колективу, 8) обговорення актуальних проблем колективу з керівництвом, 9) глибина обговорення проблем, 10) відкритість обговорення проблем, 11) інформованість керівництва про проблеми працівників, 12) довіра працівників наказам керівництва, 13) довіра керівництва інформації працівників.

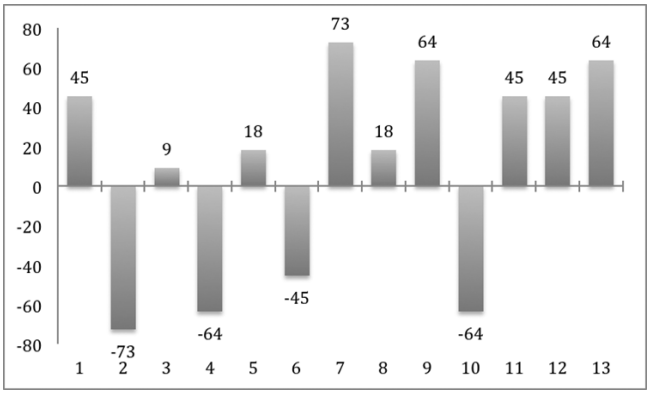


Рис. 3. Значення індексів блоку «Інформаційно-діловий обмін»

Поряд з тим, що має місце особисте спілкування керівника з членами колективу, обговорюються актуальні проблеми як організації в цілому, так і окремих працівників, існує взаємна довіра інформації, яку надає кожна зі сторін, що сприяє інформованості керівництва про проблеми колективу (45%), та дозволяє працівникам оцінити наявність зворотного зв'язку на 45%, існують і певні комунікаційні проблеми. Індекс, що характеризує диспаритет прямого та зворотного зв'язку дорівнює –73% а втрата ділової інформації складає –64%. Додаткове дослідження показало, що під час відповіді на питання, які формували другий та четвертий індекс третього блоку, працівники орієнтувалися на комунікації з вищим керівництвом підприємства, а під час оцінки, закладеної у індекси 1, 7, 9, 11, 12 та 13 на комунікації з безпосередніми керівниками. Таким чином, можна зробити висновок, що вдосконалення потребують комунікації між безпосередніми виконавцями та топменеджментом.

Члени колективу завжди (36%), або частково (18%) розуміють зміст розпоряджень і вказівок керівництва, але (45%) розуміють їх лише іноді.

Рівень інформованості робітників, що дає їм змогу приймати участь у аналізі проблем колективу й прийнятті рішень оцінюють як високий 18% респондентів. Основними джерелами отримання актуальної інформації про те, що відбувається на підприємстві є керівництво (73%) і колеги (27%). Частота обговорення проблем з керівництвом: щодня складає 27%, від 2–3 разів на тиждень – 27% та рідше 1 разу на тиждень вказується у 36% респондентів. Але більшість респондентів погоджуються з тим, що можливість говорити відкрито про свої проблеми існує тільки

в неформальній обстановці (64%). Керівництво довіряє інформації, яку отримує від членів колективу (73%), й досить інформоване про його проблеми (55%). При зборі інформації про робітників воно іноді (55%), використовує практику пліток, спираючись на думку довірених осіб.

Основні мотиваційні механізми трудової діяльності розглядаються у четвертому блоці (рис. 4). Загальний індекс блоку складає 25%, що дозволяє зробити висновок про задовільний стан трудової мотивації. Відповідно до моделі організаційно культури П. Харриса та Р. Морана трудова етика та мотивування є складовою змісту організаційної культури [6].

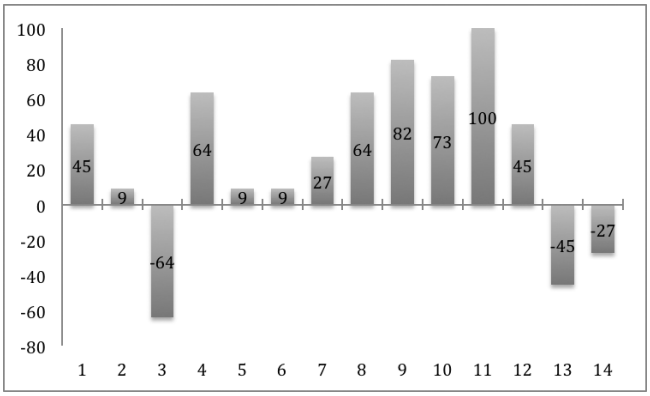


Рис. 4. Значення індексів блоку «Основні мотиваційні механізми трудової діяльності»

У четвертий блок входять індекси: 1) трудова самовіддача, 2) службово-виробнича перспектива, 3) стимулювання виробничої ефективності заробітною платою, 4) рівень виробничої дисципліни, 5) рівень самореалізації, 6) винагорода за відданість організації, 7) відчуття задоволеності від приналежності до трудового колективу, 8) стимулювання професійно-службового зростання, 9) готовність до службового просування, 10) вплив стилю керівництва на трудову активність, 11) роль організаційних традицій, 12) повага до репутації колективу, 13) пріоритет в оцінці керівництвом реальної ефективності, 14) твердий намір продовжувати роботу на підприємстві.

Визначенням трудової активності є любов до своєї справи та ефективна система стимулювання праці. Не зважаючи на низький заробіток та диспаритет зв'язку між обсягом роботи та її якістю і заробітною платою (64%), спостерігається добрий стан трудової дисципліни у колективі (82%), яка дає впевненість, що працюючи в організації можна багато чого досягти (55%).

Існуючий стиль керівництва добре впливає на трудову активність робітників (73%), дає відчуття глибоких позитивних емоцій від усвідомлення своєї належності до колективу (64%). Турбота керівництва організації щодо професійного та посадового зростанням працівників (82%), спонукає підлеглих усвідомлювати важливість дотримання традицій та характеризує піднесений настрій і бадьорість колективу (100%). Хоча більшість також вважає, що керівництво відмічає тих, хто створює видимість активності та відданості (73%). При цьому є суперечливі моменти, за результатами опитування. 9% працівників мають намір звільнитися з підприємства, 55% замислювались над цим, і лише 36% збираються продовжити роботу в цій організації. Необхідно зазначити, що мотивацію посилює ще й той факт, що в країні має місце високий рівень безробіття, тому працівники, наразі, більше цінують свою роботу і не схильні її втрачати.

Контроль, влада, дисципліна, ефективність, екологічність, динамічність, ресурси, інновації та творчість представлено у п'ятому блоці (рис. 5).

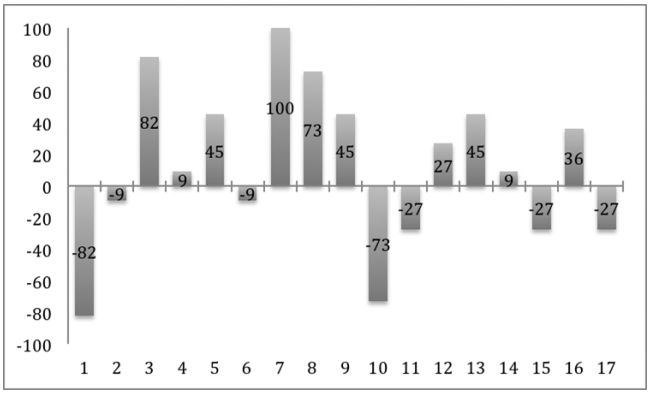


Рис. 5. Значення індексів блоку «Контроль, влада, дисципліна, ефективність, екологічність, динамічність, ресурси, інновації та творчість»

Цей блок складається з наступних показників: 1) самоконтроль/жорсткий контроль, 2) контроль виконання наказів, 3) вплив авторитету на відповідальність підлеглих, 4) прийняття керівництвом відповідальності за помилки, 5) об'єктивність розгляду вини за

помилки, 6) вимогливість керівництва до себе та до підлеглих, 7) Достатність ресурсів для виконання робіт, 8) укомплектованість кадрами, 9) стимулювання скорочення витрат виробництва, 10) вплив скорочення чисельності працівників на ефективність, 11) неповнота робочого навантаження персоналу, 12) практика мінімальних зусиль, 13) інноваційний потенціал працівників, 14) стимулювання творчо-інноваційної діяльності, 15) затребуваність інновацій, 16) організаційні умови динамічного розвитку, 17) опір реформуванню.

Контроль, як ненав'язливий, але постійний характеризують 82% опитаних. З випадками віддачі наказів без подальшого контролю за їх виконанням зустрічаються 73% респондентів; при цьому керівництво, проявляючи необов'язковість, вимагає від підлеглих суворого дотримання виконавчої дисципліни, так вважають 55% опитаних. Порядок розбору ділових невдач та помилок, розглядається об'єктивно, з врахуванням усіх причин та факторів, що могли їх породити на думку 73% працівників, а матеріальні та моральні витрати несуть керівництво та персонал рівною мірою (82%). Завдяки чому, спостерігається великий авторитет керівника, який зміцнює відповідальність підлеглих (91%), та відчуття відповідальності притаманне рівною мірою, як керівництву, так і працівникам (91%).

Укомплектованість робочими кадрами достатня, для нормального виконання виробничих завдань (82%), але не повністю забезпечена ресурсами та засобами. В колективі переважає прагнення скоротити витрати виробництва, тому люди, які досягли в цьому успіху, заохочуються (73%), але є такі співробітники, що мають звичку працювати з не повною віддачею, так вважають 64% опитаних. Більшість працівників мають багато цікавих ідей та пропозицій для підвищення ефективності роботи на підприємстві (73%), на це вказує творчий підхід та прагнення колективу до інновацій, яке заохочується повною мірою на думку 36% опитаних, заохочується час від часу – 36%, заохочується рідко – 27%.

На підприємстві є всі умови для динамічного розвитку (64%), але реформування протікає в'яло, зазнаючи значного опору з боку більшості його членів (64%).

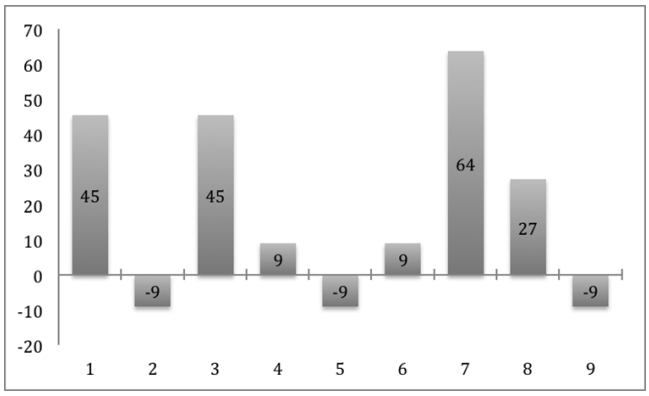


Рис. 6. Значення індексів блоку «Зв'язки (прямі, зворотні), критика, організаційна реактивність»

Критика результатів роботи в організації приносить користь, на це вказали 73% респондентів, і використовується з метою аналізу та вдосконалення методів управління на думку 73% респондентів. Але дружня атмосфера у колективі частково знімає взаємну вимогливість працівників, з цим погоджуються 55% респондентів. Критика на адресу керівництва сприймається, як сигнал до виправлення помилок на думку 45% опитаних, байдуже – 36%, як погроза та викликає з боку тих, хто критикує – 18%. Керівництво організації схильне вдаватися до критики підлеглих (82%), а аналіз результатів робіт у колективі іноді зводиться до пошуку «цапа-відбувайла» (55% респондентів). Про проблеми організації обговорюють своєчасно, щоб попередити виникнення надзвичайних ситуацій (64%).

На питання «Хто в більшому ступені несе у Вашому колективі матеріальні та нематеріальні витрати внаслідок ділових помилок і прорахунків» 27% опитаних відповіли – керівництво, 18% – рядові робітники, 36% респондентів вважають, що існує рівна міра відповідальності.

Узагальнюючи результати досліджень можна стверджувати, що дослідження організаційної культури можливо здійснювати як якісними так і кількісними методами. Розроблена для дослідження організаційної культури підприємств залізниці методика Ю. Г. Семенова може бути використана для підприємств харчової промисловості. Методика дає змогу виявити проблемні місця та недоліки існуючої системи управління, з'ясувати ставлення працівників до певних управлінських практик і, як результат, розробити систему

заходів управлінського впливу з метою покращення соціально-психологічного клімату у колективі.

З'ясовано, що організаційна культура досліджуваного підприємств громадського харчування досить різноманітна, але керівники добре усвідомлюють всі проблеми виробничих процесів і мають бажання провести зміни на краще. На прикладі цього дослідження, є можливість, по новому або під іншим кутом, подивитися на організаційну культуру свого підприємства, відзначити для себе необхідні актуальні проблеми, і виділити позитивні моменти для досягнення високих організаційних цілей. В теперішній час важливо бути не лише кращим, але і першим. Особливе значення має впровадження методів, способів і засобів організаційної культури в різних галузях. Організаційна культура та культура управління набуває в таких умовах важливого значення.

Список використаних джерел

1. Карамушка Л. М. Психологія організаційної культури (на матеріалах промислових підприємств) / Л. М. Карамушка, І. І. Сняданко. — К. ; Львів : Край, 2010. — 212 с.
2. Дафт Р. Л. Теория организации / Ричард Л. Дафт. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 736 с.
3. Мескон М. Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М. : Дело, 2005. — 720 с.
4. Шейн Э. Х Организационная культура и лидерство / Э. Х Шейн. — СПб. : Питер, 2002. — 336 с.
5. Семенов Ю. Г. Организационная культура: управление и диагностика / Ю. Г. Семенов. — Екатеринбург : ИЭ УрОРАН, 2004. — 255 с.
6. Moran R. T. Managing Cultural Differences: Global Leadership Strategies for the 21st Century / R. T. Moran, P. R. Harris, S. V. Moran. — Butterworth-Heinemann, 2007. — 732 p.

L. KARASHCHUK, V. KONOTOPCHYK
Mykolaiv

A STUDY OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF PUBLIC FOOD SERVICE ESTABLISHMENTS BASED ON Y. G. SEMENOV'S METHODOLOGY

Personnel of various companies have to provide coordinated and timely response to external challenges, integrating the efforts, knowledge and actions of all employees. Organizational culture serves as a sort of a «glue» that keeps a company coherent and stimulates job seekers to join it and work there. In order to stimulate an empirical, comparative study of organizational culture, we offer an original study of organizational culture of public food service establishments based on Y. G. Semenov's methodology. The results of our study help develop a program of implementing organizational changes by changing organizational culture.

Keywords: organizational culture, public food service establishments, Y. G. Semenov's methodology, employees, management, labor activity.

Л. М. КАРАЩУК, В. Ю. КОНОТОПЧИК
г. Николаев

ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ПО МЕТОДИКЕ Ю. Г. СЕМЕНОВА

Коллективы предприятий вынуждены согласовано и своевременно реагировать на вызовы внешней среды, интегрируя усилия, знания и действия всех сотрудников предприятия. Своеобразным клеем, который удерживает организацию вместе, стимулирует работников вступать в организацию и работать в ней, является организационная культура. С целью стимулирования эмпиричного, сравнительного исследования организационной культуры, мы приводим наше собственное исследование организационной культуры предприятий общественного питания с использование методики Ю. Г. Семенова. Полученные результаты позволяют разработать программу внедрения организационных изменений через изменений организационной культуры.

Ключевые слова: организационная культура, предприятия общественного питания, методика Ю. Г. Семенова, работники, руководство, трудовая деятельность.

Стаття надійшла до редколегії 30.10.2015

УДК 339.9.012.24

І. Т. КІЩАК, Н. О. КОРНЄВА
м. Миколаїв
dekekonom@local.mdu.edu.ua

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ЗДІЙСНЕННІ НИМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті досліджено першочергові складові економічної безпеки підприємства при здійсненні ним зовнішньоекономічної діяльності. Проведено порівняльний аналіз основних напрямів діяльності ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» та визначено першочергові заходи, що спрямовуються на вдосконалення економіко-виробничої діяльності підприємства. Розвинуто думку, що за ринковими, фінансовими та технологічними складовими ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» є досить стійким у сфері його економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, продукція, ринок, зовнішньоекономічна діяльність, підприємство.

Розвиток ринкових відносин в Україні, необхідність її входження в світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, надання підприємствам і організаціям, що випускають конкурентоздатну продукцію, права виходу на світовий ринок вимагають нових підходів до управління зовнішньоекономічною діяльністю. Тому різні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю, особливо на рівні підприємства як основної і першочергової ланки зовнішньоекономічного процесу, обумовлюють практичну цінність і є значимими за функціональним призначенням.

Підприємства є основними структуроутворюючими елементами будь-якої економіки. Вони виконують не тільки функцію виробництва, але й формують засоби до функціонування інших виробників та несуть соціальне навантаження. Нестійкий стан комплексу підприємств являє собою загрозу як для економіки та соціальної стабільності в країні і суспільства в цілому, так і для подальшого розвитку кожного підприємства окремо.

У зв'язку із зростанням обсягів та напрямів здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами України актуалізується питання їх економічної безпеки в цих умовах. Це обумовлено тим, що економічна безпека підприємств є складовою системи національної безпеки, і її забезпечення є одним із першочергових національних пріоритетів та гарантією незалежності держави на що звертають увагу значна кількість вітчизняних та закордонних вчених [1, 8–12; 3, 39–44; 8, 92–99; 9]. Ними стверджується, що в цілому економічна безпека як категорія характеризується складністю, багатокомпонентністю і взаємозумовленістю її складових. Відповідно до зазначеного В. І. Криленко систематизовано 34 визначення поняття «економічної безпеки» та виокремлено найбільш значущі підходи до розкриття сутності економічної безпеки на рівні держави [4]. В свою чергу інтерпретація наявних підходів визначення економічної безпеки держави дозволяє сфокусувати їх на конкретні підприємства.

Метою роботи є дослідження першочергових складових економічної безпеки підприємства при здійсненні ним зовнішньоекономічної діяльності.

На рівні суб'єкта господарювання економічна безпека держави порівнюється з стійкістю підприємства і передбачає існування таких економічних і виробничих, а також технологічних рішень, при яких можливо на законних підставах реалізовувати власні економічні інтереси, не вступаючи в протиріччя з іншими суб'єктами господарювання, а також стійко розвиватися в сучасний період. В ринкових умовах в сучасній і в найближчій перспективі завданням підприємства є визначення конкретних короткострокових орієнтирів, досягнення яких надає йому можливість утримувати стійку позицію на ринку.

Відповідно до значущих підходів розкриття сутності «економічна безпека» в ресурсно-функціональному підході визначення економічної безпеки підприємства виділяють основні напрями: інтелектуально-кадровий, фінансовий, техніко-технологічний, політико-правовий, екологічний, інформаційний та силовий [8, 92–99]. Л. Г. Мельник та О. І. Карінцева розглядають економічну безпеку підприємства з точки зору ефективного використання його ресурсів та наявних ринкових можливостей, що дозволяє попередити внутрішні і зовнішні загрози та забезпечити його тривале функціонування і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії. Вчені визначають складові економічної безпеки підприємства: фінансова, ринкова, інтерфейсна, інтелектуальна, кадрова, технологічна, екологічна, інформаційна, правова, силова [6].

В рамках зазначеного відповідно до доступної інформації про діяльність підприємства розглядається ринкова, фінансова та технологічна складові економічної безпеки ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект».

Основними напрямами діяльності державного підприємства «Науково-виробничий комплекс газотурбобудування» (ДП НВКГ) «Зоря»-«Машпроект» є розробка на основі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт високоефективної газотурбінної техніки, виготовлення і постачання головних і серійних виробів газотурбінного устаткування загального і спеціального призначення для суднобудування, газової промисловості та енергетики. Напрямами спеціалізації підприємства є морські газотурбінні установки, газотурбінні двигуни для потреб енергетики, газотурбінні установки для магістральних газопроводів.

До складу продукції комплексу входять промислова і науково-технічна продукція, а основними видами економічної діяльності підприємства є: виробництво двигунів і турбін (крім авіаційних, автотранспортних і мотоциклетних двигунів); ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення; дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук; діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в даних сферах.

До структури підприємства входять центр науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (ЦНДДКР) та серійне виробництво. ЦНДДКР розробляє проекти газотурбінної техніки, проводить механічні, теплофізичні, віброакустичні, екологічні та інші випробування функціональних елементів нової техніки, виготовляє дослідні і готові зразки виробів, відпрацьовує технології серійного виробництва. Серійне виробництво забезпечує виготовлення, реалізацію, супроводження в гарантійний період та ремонт серійних газотурбінних двигунів, редукторів, газотурбінних установок, турбогенераторів.

На світовому ринку продукції такого призначення та асортименту ДП НВКГ «Зоря»-«Маршпроект» займає одне із провідних місць, оскільки його продукція є конкурентоспроможною і користується попитом в широкого кола споживачів. Основними замовниками та конкурентами підприємства у різних сферах є:

На ринку продукції для газоперекачувальних станцій:

– Замовники – ВАТ РАО «Газпром» (Росія, тут і на далі за даними до 2014 року), компанія «МАПНА» (Іран). Конкуренти – «Siemens» (Німеччина), «Rolls-Royce» (Великобританія), «General Electric» (США), авіаремонтні підприємства Російської Федерації.

На ринку морської продукції:

– Замовники – ВАТ «Середньоневський суднобудівний завод» (Росія), ВАТ «Вимпел» (Росія), ВАТ «ПСЗ Янтар» (Росія), Міністерство оборони Індії. Конкуренти – «Siemens» (Німеччина), «Rolls-Royce» (Великобританія), «General Electric» (США).

На ринку продукції для енергетики:

– Замовники – компанія «МАПНА» (Іран), компанія «Doosan» (Корея), компанія «Orenda Aerospace» (Канада). – Конкуренти – «General Electric» (США), «Solar» (США), «Alstom» (Франція), «Siemens» (Німеччина) [2, 42–44; 3, 39–44; 7].

В загальному розумінні економічна безпека – це умови, що створює держава, гарантуючи недопущення нанесення господарському комплексу країни непоправної шкоди від внутрішніх і зовнішніх економічних загроз.

Економічна безпека для підприємства – це недопущення витоку конфіденційної економічної інформації з підприємства, порушення його комерційної таємниці, здійснення економічних диверсій проти нього [5]. Відповідно до цього економічна безпека підприємства має свою зону безпеки. Зона безпеки підприємства – це інтервал обсягів, у межах якого забезпечується рентабельність його роботи (зона фінансової стійкості). Зона безпеки (зона фінансової стійкості, запас міцності) визначає можливі границі маневру підприємства як у ціновій політиці, так і зниженні натурального обсягу виробництва і реалізації продукції в процесі здійснення операційної діяльності при несприятливих ринкових умовах (зниження попиту, посилення конкуренції і т. д.) [1, 8–12; 6].

ДП НВКГ «Зоря»-Машпроект» за функціональним призначенням у 2014 році вироблено 69 газотурбінних двигунів (у тому числі для потреб суднобудування – 16 од., газової промисловості – 38 од., енергетики – 15 од.); відремонтовано 14 двигунів (у тому числі для газової промисловості – 13 од., для енергетики – 1 од.) та виготовлено матеріальної частини до двигунів на суму 547,0 млн грн.

Загальний обсяг виробленої продукції комплексу за 2014 рік (в діючих цінах без ПДВ) склав 3,3 млрд грн, в тому числі обсяг виробленої промислової продукції – 3,1 млрд грн, обсяг науково-технічної продукції – 191,1 млн грн (табл. 1). Обсяг виробленої продукції за аналізуємий період зріс на 0,2%, питома вага виробленої промислової продукції складає 94,2%, науково-технічної продукції – 5,8%. Звертає на себе увагу те, що обсяги науково-технічної продукції в 2014 році склали лише 5,8% при 19,6% у 2013 році.

Погоджуємося з твердженням В. І. Кащєєва відносно того, що економічна безпека підприємства - це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усувати різноваріаційні загрози або пристосовуватись до наявних умов, які не впливають негативно на його діяльність [1, 8–12]. Тобто для усунення непередбачуваних загроз підприємство мало винайти нові напрями діяльності або пристосуватись до наявних умов.

Обсяги чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) без ПДВ у 2014 році склали 2,8 млрд грн, що на 409,3 млн грн (на 12,7%) менше за фактичні обсяги доходу від реалізації продукції у 2013 році. У 2014 році темпи росту обсягів доходу (виручки) від попереднього року становили 87,3%. Сума надходжень виручки від реалізації основної продукції зменшилась через припинення поставок до Російської Федерації. Структура доходів підприємства за 2013–2014 роки наведена в таблиці 2.

Інші операційні доходи за 2014 рік склали 1,95 млрд грн, що у 8 раз більше рівня 2013 року. Фактором впливу за різке зростання інших операційних доходів є збільшення доходу від операційних курсових різниць більш ніж в 9 разів. Тут реалізувалась здатність підприємства оперативного реагування та пристосування до чинного середовища, яке визначає умови функціонування. Підприємство протягом багатьох років має та утримує широкий спектр експортних ринків збуту. Показники експорту продукції (робіт, послуг)

Таблиця 1

Обсяги виробленої продукції підприємством за 2013–2014 рр.

Показники	2013 р.		2014 р.		Темп росту 2014 р. до 2013 р., %
	Вартість, млн грн	Питома вага, %	Вартість, млн грн	Питома вага, %	
Обсяг виробленої продукції (робіт, послуг), всього	3314,6	100	3322,3	100	100,2
в тому числі:					
обсяг виробленої промислової продукції	2665,0	80,4	3131,2	94,2	117,5
обсяг науково-технічної продукції	649,6	19,6	191,1	5,8	29,4 в. п.

Таблиця 2

Структура доходів підприємства

Показники	Обсяг, млн грн		Відхилення до попереднього року	
	2013 р.	2014 р.	млн грн.	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3228,2	2818,9	–409,3	–12,7
Інші операційні доходи, в тому числі:	215,5	195,3	1737,6	у 8 р. б.
дохід від операційних курсових різниць	176,5	1923,3	1746,8	у 9 р. б.
дохід від діяльності об'єктів соціальної інфраструктури	16,5	15,4	–1,1	–6,8
інші доходи	22,3	14,3	–8,0	–36,1
Інші фінансові доходи	4,4	1,7	–2,7	–62,1
Всього	3448,1	4773,7	1325,5	38,4

підприємства за ринками збуту в 2013–2014 роках наведені в таблиці 3.

Обсяги чистого доходу (виручки) від реалізації продукції на експорт за 2014 рік склали 2819,0 млн грн, що становить 93,7%. За 2014 рік на експорт поставлено продукції на суму 402,8 млн грн, що на 13,2% менше ніж за 2013 рік у зв'язку з припиненням відвантаження продукції до Російської Федерації. Показники експорту розподіляються наступним чином: промислова продукція – 2247,3 млн. грн (85,1%), науково-технічна продукція – 312,4 млн грн (11,8%), послуги – 82,6 млн грн (3,1%). У складі загального експорту продукція для газової промисловості складає 1415,5 млн грн (50,2%), суднобудування – 603,9 млн грн (21,42%), енергетики – 629,9 млн грн (22,3%), інша продукція – 169,7 млн грн (6,0%).

В структурі експорту найбільша частка за 2014 рік припадає,%: на Росію – 22,7; Китай – 22,0; Іран – 21,0; Індію – 18,7; Білорусь – 8,2; Казахстан – 4,0; Об'єднані Арабські Емірати – 1,1% [7].

Таблиця 3

Обсяги експорту продукції за ринками збуту

Ринки збуту продукції	Обсяги реалізації продукції, млн грн.		Темпи зростання, %	Питома вага, %		
	2013 р.	2014 р.		в обсязі чистого доходу від реалізації		в обсязі експорту
				2013 р.	2014 р.	2014 р.
Китай	260,6	586,8	225,2	8,1	20,8	22,2
Індія	288,9	493,7	170,9	8,9	17,5	18,7
Іран	748,8	573,5	76,6	23,2	20,4	21,7
Росія	1230,3	601,0	48,9	38,1	21,3	22,7
Білорусь	–	217,0	–	–	7,7	8,2
Казахстан	–	105,4	–	–	3,7	4,0
ОАЕ	445,0	29,2	6,6	13,8	1,0	1,1
Інші	71,5	35,7	49,9	2,2	1,3	1,4
Експорт (разом)	3045,1	2642,3	86,8	94,3	93,7	100,0
Всього обсяг чистого доходу	3228,3	2819,0	87,3	100,0	100,0	х

Для реалізації стратегічної цілі на розширення та диверсифікацію ринків збуту і збільшення обсягів продукції підприємством в 2014 році здійснювалася діяльність за наявними контрактами, а також укладені нові контракти та договори на загальну суму 724,4 млн грн у тому числі: з Індією – на поставку чотирьох газотурбінних двигунів, з Китаєм – на поставку трьох газотурбінних енергетичних установок та матеріальних частин до них, з ОАЕ – на поставку комплектів запасних частин до двигунів, з Іраном – на поставку комплектів робочих лопаток турбіни та комплекту форсунок, з Болгарією та Росією – на аварійно-відновлювальний ремонт двох газовотурбінних двигунів та поставку комплектів запасів.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» за 2013–2014 роки демонструє достатньо динамічний розвиток та має певні перспективи, а своєчасне реагування на глобалізаційні виклики, щодо конкурентоспроможності продукції як нормативного так і організаційного характеру, дають можливість здійснювати економіко-виробничу діяльність на внутрішньому та зовнішньому ринках та формувати плани розвитку на довгострокову перспективу. Відповідно до завдання підприємства його фінансовим планом на 2015 рік визначено обсяги реалізації основної продукції на суму 3943,0 млн грн за направленями діяльності: газотранспортна продукція – 45,0%; морська – 36,5; продукція для енергетики – 16,0% та науково-технічна – 2,5%. Основними замовниками продукції виступають: Індія – 39,0%; Ближній Схід – 21,5; Російська Федерація – 17,5; В'єтнам – 6,0; Україна – 5,0 та інші країни – 11,0% [8].

Серед першочергових заходів, що спрямовуються на вдосконалення економіко-виробничої діяльності підприємства і його розвитку на державному рівні є надання пріоритетності укладання контрактів НАК «Нафтогаз» Україна на придбання газотурбінної техніки у вітчизняних виробників: ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект», ВАТ «Мотор Січ», ПАТ «Сумське НВО ім. Фрунзе», ВАТ «Турбоатом». Зазначене ґрунтується на наступних позиціях: а) нарощування потужностей вітчизняних товаровиробників складної техніки; б) можливості надання їм фінансової підтримки шляхом державних замовлень; в) налагодженні співпраці підприємств у виготовленні як окремих вузлів, так і по комплектуванню складної газотурбінної продукції.

За техніко-технологічними параметрами перспективного розвитку підприємства є реалізація складових:

- сертифікація продукції підприємства відповідно до Директив ЄС та технічних регламентів митного союзу;
- освоєння виробництва, створення та проведення випробувань нових модифікацій газотурбінних двигунів різної потужності для енергетичної сфери;
- підвищення надійності та ресурсу серійних виробів (та виробів, що знаходяться на стадії дослідно-промислової експлуатації;
- виключення з виробництва нестабільних та енергоємних технологічних процесів;
- придбання і впровадження нового обладнання з метою освоєння нових технологічних процесів, створення і випуску нових видів продукції та модернізації діючого обладнання;
- придбання і впровадження спеціальних програмних засобів та систем опрацювання інформації для розвитку інформаційних технологій спрямованих на зниження термінів проектування і технологічної підготовки виробництва (впровадження технологій 3Д-проектування, створення електронного макету виробу та заміни натурних випробувань числовим моделюванням); впровадження в промислову експлуатацію модуля «Електронний тендерний майданчик».

Вищерозглянуте дозволяє сформувати наступні висновки.

1. ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» відповідно до функціонального призначення є одним з основних постачальників газотурбінних двигунів для газотранспортної системи України і здатне забезпечити модернізацію газотурбінної системи України. На міжнародному рівні продукція підприємства стабільно користується попитом, оскільки є конкурентоспроможною як за технічними характеристиками, так і по надійності та ефективності.

В цілому техніко-технологічна політика підприємства спрямована на реалізацію

двоєдиної глобальної цілі: по-перше знизити ризики та забезпечити стійкість на ринку складної техніки, по-друге – підвищити ефективність діяльності підприємства та досягти стабільних фінансово результативних показників.

2. Економічна безпека для підприємства реалізується через такий стан захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз та дестабілізуючих факторів при якому забезпечується стійка реалізація основних його економічних інтересів і мети.

3. За ринковими, фінансовими та технологічними складовими ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» на протязі 2013–2014 років є досить стійким у сфері його економічної безпеки, оскільки на міжнародному ринку утримує досягнуті позиції та здатне в технологічній та фінансовій сферах реалізувати власні економічні інтереси відповідно до місії підприємства. Поряд з цим перспективи розвитку підприємства потребують подальших досліджень інших складових, що формують його економічну безпеку.

Список використаних джерел

1. Кащеев В. И. Обеспечение информационной безопасности коммерческого объекта / В. И. Кащеев // Система безопасности. — 1995. — № 5. — С. 8—12.
2. Кіщак І. Т. Конкурентоспроможність продукції ДП НВКГ «Зоря-Машпроект» / І. Т. Кіщак, І. В. Копитіна // Міжнар. наук.-практ. конф. (23–24.04.2015) «Економіка і менеджмент – 2015: Перспективи інтеграції та інноваційного розвитку». У 9 томах. — Том 5. — Дніпропетровськ: Видавець К. О. Біла, 2015. — С. 42—44.
3. Кіщак І. Т. Організаційно-технологічні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності ДП НВКГ «Зоря-Машпроект» / І. Т. Кіщак, Р. С. Зубков // Збірник наукових праць Миклаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського «Економічні науки». — Вип. 1. — 2013. — С. 39—44.
4. Криленко В. І. Економічна безпека аграрного комплексу: проблеми регулювання та забезпечення: монографія / В. І. Криленко. — Миколаїв : Видавець В. П. Шамрай, 2014. — 468 с.
5. Мельник Л. Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: Энциклопедический словарь / Л. Г. Мельник. - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. — 384 с.
6. Мельник Л. Г. Економіка підприємства: Навч. видання / Л. Г. Мельник, О. І. Карінцева. — Суми : Університетська книга, 2004 . — 412 с.
7. Офіційний сайт ДП НВКГ «Зоря-Машпроект» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.zorya.com.ua.
8. Самаль С. А. Устойчивое развитие предприятия и экономическая безопасность государства / С. А. Самаль, Л. С. Самаль // Міжнар. наук. ж-л. Механізм регулювання економіки. — № 3. — Сум ДУ. — Суми, 2012. — С. 92—99.
9. Формування економічного потенціалу південного регіону України: монографія / І. Т. Кіщак, В. В. Лагодієнко, С. П. Шевчук та ін. — Миколаїв : Іліон, 2014. — 336 с.

I. KISCHAK, N. KORNEVA
Mykolaiv

ECONOMIC SECURITY IN THE FACTORY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

In the article the priority components of economic security in carrying out foreign economic activity. A comparative analysis of the main activities of the GP Research and Production Complex «Zorya»-«Mashproekt» and identified priority measures directed at improving the economic and production activity. Developed the view that market, financial and technological components of the GP Research and Production Complex «Zorya»-«Mashproekt» is sufficiently stable in the field of economic security.

Key words: economic security, products, market, foreign economic activity, factory.

И. Т. КИЩАК, Н. О. КОРНЕВА
г. Николаев

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье исследованы первоочередные составляющие экономической безопасности предприятия при осуществлении им внешнеэкономической деятельности. Проведен сравнительный анализ основных направлений деятельности ГП НПКГ «Зоря»-«Машпроект» и определены первоочередные меры, направляемых на совершенствование экономико-производственной деятельности предприятия. Развито мнение, что по рыночным, финансовыми и технологическими составляющими ГП НПКГ «Зоря»-«Машпроект» является достаточно устойчивым в сфере экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, продукция, рынок, внешнеэкономическая деятельность, предприятие.

Стаття надійшла до редколегії 08.10.15

УДК 657.658.589

С. О. КЛИМЕНКО, Л. В. МІКРЮКОВА
м. Миколаїв
klimenko.swetlana2011@yandex.ua

ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У БЮДЖЕТНОМУ СЕКТОРІ

У статті розглянуто історичні аспекти процесу реформування бухгалтер-ського обліку та аналітичного забезпечення основних засобів бюджетних установ. Основні засоби, стають досить вагомими й актуальними для економічних наук і потребують вирішення питання здійснення переоцінки як окремих об'єктів основних засобів, так і групи аналогічних об'єктів; питання, пов'язані з повною або частковою ліквідацією об'єктів основних засобів.

Ключові слова: модернізація, обліково-аналітичне забезпечення, основні засоби, бюджетна установа.

Період значних змін, що розпочався з переходом на національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку у державному секторі (НП(С)БОДС), основою для яких послужили міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, спричинив розрив практики бухгалтерського обліку та теоретичних досліджень, оскільки положення (стандарти) задають основу, на якій має бути побудований облік кожної окремої установи, групи установ, що здійснюють певний вид діяльності, або державних підприємств окремої галузі. Зі збільшенням теоретичних досліджень спостерігається поступова трансформація бухгалтерського обліку в напрямку її гармонізації на всіх рівнях. Однак для повної гармонізації бухгалтерського обліку державного сектору в Україні, побудованого на нових засадах, необхідно зробити багато як в теоретичній, так і в практичній площині, що стосується й обліку основних засобів. З огляду на це, питання економічного визначення такої категорії, як основні засоби, стають досить вагомими й актуальними для економічних наук і, зокрема, для бухгалтерського обліку. Вирішення цього питання дозволить більш ефективно опрацьовувати завдання управління збереженням, рухом та використанням об'єктів основних засобів, адже ефективне управління та інвестування не можливе без достовірної інформації, яку забезпечує бухгалтерський облік, що ґрунтується на практичному досвіді та глибокому теоретичному аналізі. Незважаючи на те, що теорії та методології обліку основних засобів присвячено багато праць вітчизняних і закордонних учених, серед яких: І. Т. Балабанов, Л. П. Бєлих, Ф. Ф. Бутинець, М. Г. Білуха, Н. Г. Волочков, П. І. Гайдуцький, С. Генрі, В. А. Горемикін, С. В. Грибовський, В. В. Григор'єв, О. А. Гриценко, Говард Л. Джордж, Г. Г. Дем'яненко, В. Г. Кірейцев, М. М. Коцупатрий, М. Я. Лінник, М. В. Кужельний, В. Б. Моссаковський, С. Н. Максимов, Н. Ордуей, М. Ф. Огійчук, В. Ф. Палій, В. В. Сопко, М. М. Соловйов, Е. І. Тарасевич, Я. Б. Фрідман, Дж. Харрісон, Д. Цукерман та ін. Але до питань, які вимагають подальшого дослідження, можна віднести: питання класифікації, визначення первісної вартості об'єктів основних засобів, придбаних шляхом будівництва (виготовлення) власними силами установи (господарським способом); питання визначення амортизації об'єктів основних засобів, у тому числі по об'єктах, які зазнали реконструкції, модернізації та інших змін, які спричинили зміну залишкової (балансової) вартості, а також по об'єктах, що пройшли переоцінку; питання класифікації витрат, що відносяться до поточних витрат, спрямованих на підтримку об'єктів основних засобів у робочому стані, і витрат, спрямованих на їхнє поліпшення; питання здійснення переоцінки як окремих об'єктів основних засобів, так і групи аналогічних об'єктів; питання, пов'язані з повною або частковою ліквідацією об'єктів основних засобів, такі, як визначення

фінансових результатів від ліквідації, визначення залишкової вартості частини об'єкта основних засобів, що залишається після його часткової ліквідації, та інші питання, пов'язані з придбанням, експлуатацією та ліквідацією об'єктів основних засобів.

Мета статті – охарактеризувати історичні передумови розвитку обліково-аналітичного забезпечення основних засобів у бюджетному секторі.

Реформування бухгалтерського обліку у державному секторі відбувається повільнішими темпами, ніж це було у сфері підприємництва [7]. Слід зазначити, що міжнародні стандарти обліку для державного сектора є офіційно прийнятими вимогами до фінансової звітності. Вони розроблені шляхом адаптації Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, прийнятих Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, відомого раніше як Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, але з урахуванням особливостей функціонування державного сектора. При цьому в тексті міжнародних стандартів для державного сектора максимально зберігаються підходи, що визначені в міжнародних стандартах для корпорацій, якщо з того або іншого питання обліку або звітності немає істотних відхилень або особливостей в державному секторі. Проблема відсутності єдиного методу відображення у бухгалтерському обліку операцій, що здійснюються у сфері державного управління має негативний вплив [6]. Міжнародні стандарти для держсектора розповсюджуються на всіх його суб'єктів за винятком державних комерційних підприємств. Такі підприємства підпадають під сферу застосування міжнародних стандартів для корпорацій, вважається, що визначальною проблемою модифікації обліку бюджетних установ в умовах ринкової економіки є відсутність розробки дієвих механізмів щодо єдиних підходів удосконалення системи обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів, а також єдиного організаційного та інформаційного забезпечення обліку [4]. Фінансова звітність суб'єктів державного сектора, яка складається відповідно до міжнародних стандартів має надавати інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки суб'єкта, а також відображати ефективність використовування та цільове призначення ввірених йому ресурсів. Дослідження сучасного етапу реформування нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку використання бюджетних коштів показують, що недостатньо розроблено теоретико-методологічні підходи до створення інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління та стратегічного розвитку бюджетних установ [5]. Фінансова звітність державного сектору є ключовою ланкою в інформаційному забезпеченні державного фінансового контролю, фінансового планування і прогнозування на державному рівні. Аналіз методологічних та організаційних особливостей бухгалтерського обліку в державному секторі дає підстави зробити висновок про існування автономної системи обліку в державному секторі. Створення цієї системи обумовлене необхідністю приведення основ бухгалтерського обліку державного сектору у відповідність з умовами господарювання суб'єктів в ринковому середовищі. Передумовами модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі є чотири основні фактори еволюції, що встановлені міжнародною практикою [5].

1. Ефективне управління. Кожна держава намагається лімітувати державні видатки та борг. Для цього затверджуються бюджетні програми, головні розпорядники коштів звітують про виконання цих програм, а бюджетний облік враховує результати аналізу витрат, проведеного із використанням даних майнового обліку. З цією метою під бюджетним обліком слід розуміти бухгалтерський облік виконання державного і місцевих бюджетів, який ведуть органи Державного казначейства України, а під майновим обліком – бухгалтерський облік виконання кошторисів бюджетних установ, який ведуть розпорядники бюджетних коштів.

2. Прозоре управління. Посилення контролю за державними фінансами дає можливість керівництву держави задовольнити потребу в інформації з боку фінансових операторів (рейтингові агенції, банки) і зарубіжних партнерів (СОТ, ЄС).

3. Поява нових інформаційних технологій. Сучасні технології типу систем планування

ресурсів підприємства ERPS (Enterprise Resorce Planning System) здатні надавати інформацію за всіма аспектами (бюджетну, фінансову, управлінську) та забезпечити можливість здійснення контролю операцій і аудиту.

4. Бюджетний облік не є предметом міжнародних стандартів, тоді як майновий облік поступово переходить до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС) IPSAS (International Public Sector Accounting Standards), що застосовуються у багатьох країнах. Стандартами IPSAS визначено правила представлення бюджетного результату і переходу від бюджетного до фінансового результату. Вказані вище фактори доповнюються цілим рядом передумов для проведення модернізації вітчизняної системи бухгалтерського обліку в державному секторі. Першою передумовою модернізації є опосередкований вплив НБУ на організацію бухгалтерського обліку в державному секторі України. Відповідно до ст. 112 Бюджетного кодексу України [1] та ст. 6 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [2] – порядок ведення обліку та складання звітності про виконання бюджетів і госпрозрахункових операцій бюджетних установ встановлюється Держказначейством. З іншого боку, Держказначейство є учасником Системи міжбанківських переказів Національного банку України і тому повинно дотримуватись його вимог щодо структури побудови рахунків. Для обліку основних засобів у нових умовах важливим питанням є встановлення строку корисного використання (експлуатації). Тому друга передумова модернізації полягає у застосуванні різних методів ведення бухгалтерського обліку. Сьогодні в бюджетному обліку застосовується касовий метод, а в майновому – метод нарахувань. Третя передумова – це ведення бухгалтерського обліку в державних цільових фондах за різними методиками. Використання різних планів рахунків обліку є невиправданим. Четвертою передумовою модернізації є подвійна консолідація звітності. Звітність про виконання бюджетів консолідується окремо за вертикаллю Держказначейства і окремо за вертикаллю головних розпорядників бюджетних коштів. Крім того, звітність за касовими операціями консолідується зі звітністю, отриманою поза казначейським обслуговуванням через його відсутність в деяких розпорядників. Це робить неможливим отримання оперативної звітної інформації. П'ята передумова – це використання різних програмних продуктів для здійснення облікових операцій у державному секторі, що унеможливлює комплексну автоматизацію системи обліку. Шоста передумова полягає у невідповідності нормативно-правових актів Держказначейства з питань ведення обліку і складання звітності стандартам IPSAS (International Public Sector Accounting Standards) – МСБОДС.

Для вирішення вказаних проблем та проведення повноцінного реформування затверджена «Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки» [3]. Метою модернізації обліку є вдосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі. Завдання «Стратегії…» полягають у переході на єдині методологічні основи бухгалтерського обліку і звітності, а також у створенні уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку. Ключовими моментами реалізації Стратегії є: перехід на метод нарахувань та перегляд об'єктів обліку; створення Єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі; реформування організаційної системи обліку в державному секторі; створення інституту державних бухгалтерів; формування системи звітності в державному секторі; розробка національних стандартів обліку та звітності в державному секторі. Основними напрямками модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі є: удосконалення системи внутрішнього контролю та аудиту в системі органів казначейства як основний фактор модернізації державного бухгалтерського обліку; запровадження методу нарахувань у державному секторі та застосування інформаційних технологій при реформуванні управління державними фінансами; управління людськими ресурсами як фактор впровадження змін у контексті реформування бухгалтерського обліку в державному секторі; інтегрування плану рахунків бюджетного обліку із бюджетною класифікацією; удосконалення

складу показників та змісту фінансової звітності, організації роботи та запровадження електронного документообігу між казначейством та розпорядниками бюджетних коштів.

Відпрацювання бухгалтерської архітектури передбачає: визначення видів обліку та зв'язку між ними (бюджетний облік, майновий облік, інші види обліку та засоби аналізу, моніторингу або управління); встановлення учасників системи обліку (за належністю (Держказначейство, розпорядники), за рівнем участі, за роллю, за видом обліку, що ними ведеться); окреслення облікової системи (принципи та методи обліку (централізація, консолідація, облікові періоди), організація облікової системи (журнали, головна книга, додаткові регістри, інвентарні регістри). Проте є ряд конкретних ключових питань Стратегії, які потребують вирішення. За останні роки зменшуються розбіжності в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності багатьох країн, що спрощує аналіз інформації та прийняття рішень в умовах розвитку торгівлі, транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків. З огляду на історичний досвід вітчизняного реформування обліку діяльності підприємницьких структур, важливими чинниками для успішного реформування бухгалтерського обліку у державному секторі є гармонічне поєднання впровадження МСБОДС з реформуванням системи бухгалтерського обліку в Україні з точки зору фінансового, науково-методичного та організаційного забезпечення; підконтрольність виконання попередньо затверджених заходів. Модернізація системи бухгалтерського обліку сприятиме прозорості управління державними фінансами; удосконаленню системи стратегічного бюджетного планування на середньо – та довгостроковий періоди; посиленню контролю за процесом виконання бюджетів; впровадженню національних стандартів бухгалтерського обліку та звітності на основі загальноприйнятих міжнародних стандартів; підвищенню статусу та ролі обліково-економічного персоналу.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу zakon.rada.gov.ua/go/2456-17.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/996.
3. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-п.
4. Ковтуненко К. В. Особливості бухгалтерського обліку бюджетних установ України в умовах переходу до міжнародних стандартів. [Електронний ресурс] / К. В. Ковтуненко, Т. О. Кучеренко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. — 2014. — № 2 (12). — С. 79—82. — Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html.
5. Лиско Н. О. Реформування бухгалтерського обліку та контролю в бюджетних установах України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: applicants.univ.kiev.ua/.../Reformation_of_the_.
6. Слизовська О. М. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: eztuir.ztu.edu.ua/3519/1/99.pdf.
7. Чемерис О. М. Управлінські аспекти вдосконалення стратегії модернізації бухгалтерського обліку у державному секторі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.academy.gov.ua/ej/ej10/.../Chemerys.pdf.

S. KLIMENKO, L. MIKRUKOVA
Mykolaiv

HISTORICAL DISPOSITIONS OF THE ACCOUNTING-ANALITIC DEVELOPMENT OF BUDGET INSTITUTIONS BASIC FUNDS

In the article the attention is looking to the accounting-analitic organization peculiarities of the basic funds receiving in the budget institutions. The task is to provide the safety of state property and basic funds as the main part. The direct line in this accounting organization connects with permanent renovated normative base. The transactions of the national scientific society describe the accounting organization problems of basic funds. But all of them are about enterprises, banks and like these. The budget institutions are not study in this direction. The purpose is to do the theoretical and practice recommendations with the accounting organization peculiarities of the basic funds.The first steps for the basic funds budget institutions formation the state does. Other budget periods must provided the efficient work of the budget institutions.

Key words: modernization, accounting-analitic organization, basic funds, budget institution.

С. А. КЛИМЕНКО, Л. В. МИКРЮКОВА
г. Николаев

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА

Статья рассматривает исторические аспекты процесса реформирования бухгалтерського учёта и аналитического обеспечения бюджетних учреждений. Вопросы экономического определения такой категории как основные средства, становятся достаточно весомыми и актуальними для экономических наук. Требуют решения вопросы осуществления переоценки как отдельных объектов основних средств, так и группы аналогичных объектов: вопросы, связанные с полной или частичной ликвидацией объектов основних средств, такие, как определение финансовых результатов от ликвидации, определение остаточной стоимости части объекта основних средств, что остаётся после его частичной ликвидации и другие вопросы.

Ключевые слова: модернизация, учётно-аналитическое обеспечение, основные средства, бюджетное учреждение.

Стаття надійшла до редколегії 10.10.2015

УДК 657.1:330.534

І. О. КОНДРАТЮК, О. О. ЛОНДАРЕНКО
irina.kondratiuk77@gmail.com, londarenko@i.ua
м. Київ

КОНЦЕПЦІЯ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Дане дослідження присвячене пошуку шляхів становлення управлінського обліку в бюджетних установах, оскільки ця підсистема бухгалтерського обліку зазначених суб'єктів господарювання перебуває на початковому етапі впровадження і потребує теоретичного базису, як фундаменту для її практичного застосування. Виокремлення центрів відповідальності в бюджетних установах є проблематичним з огляду на їх неприбутковий статус, специфіку діяльності, та систему управління, які є жорстко регламентованими та централізованими. Запропоновані у статті принципи, критерії та правила формування центрів відповідальності є внеском до формування концептуальних засад управлінського обліку бюджетних установ. На їх основі уможливлюється виокремлення центрів відповідальності у бюджетних установах будь-якого профілю та сфери діяльності.

Ключові слова: центри відповідальності, принципи, відповідальність, повноваження, контроль.

Зміщення акцентів управління бюджетними коштами з дотримання нормативів їх використання до визначення суспільно значимих цілей і завдань, що мають бути досягнені внаслідок проведення бюджетних видатків, спричинило потребу впровадження у діяльність бюджетних установ стратегій управління, традиційно бюджетним установам не властивих. Оскільки бюджетні установи є первинними ланками бюджетного процесу, вповноваженими на здійснення витрат бюджету, від якості їхнього управління бюджетними коштами залежить якість виконання державою своїх функцій. Отже, впровадження у діяльність бюджетних установ управлінського обліку, який підтвердив свою значимість та ефективність в діяльності суб'єктів комерційного сектору господарювання та на сьогодні розглядається ширше ніж власне облік, оскільки являє собою управлінську стратегію, є конче потрібним.

Така переорієнтація управління потребує якісно нових підходів до системи бухгалтерського обліку, що формує інформаційну базу для прийняття управлінських рішень. Ключову роль у процесі модернізації бухгалтерського обліку бюджетних установ відіграє впровадження підсистеми управлінського обліку в їх

облікову та контрольно-аналітичну систему. У налагодженні підсистеми управлінського обліку вирішальну роль відіграє його належна організація, центральним аспектом якої є виокремлення центрів відповідальності.

Втім, вбачаючи специфіку діяльності зазначених суб'єктів господарювання, типи центрів відповідальності бюджетних установ та правила і критерії їх виокремлення і досі залишаються дискусійним питанням.

Сутність центрів фінансової відповідальності та їх види доволі детально висвітлювалися в публікаціях А. Апчерч, Дж. Фостер, С. Ф. Голова, В. М. Добровського, О. О. Дорошенко, К. Друрі, Т. Каменської, Л. М. Кіндрацької, Т. М. Кондрашової, Т. Крисенко, Л. П. Нападовської, Н. А. Наумової, В. Ф. Палія, В. Пігош, М. З. Пізенгольца, Н. О. Руденко, С. В. Свірко, Ю. Ю. Харчук, Ч. Хорнгрена. Більшість наукових праць присвячені виокремленню центрів відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності. Дослідження центрів відповідальності в бюджетних установах останніми роками також перебувають у сфері наукових інтересів вітчизняних науковців, про що свідчить низка публікацій з цієї тематики.

Втім, незважаючи на наявність наукових робіт, з визначення типів центрів відповідальності, що можуть мати місце у діяльності бюджетних установ, відсутні комплексні наукові дослідження щодо керівних принципів та критеріїв, яких варто дотримуватися при формуванні центрів відповідальності.

Все вищевикладене обумовило актуальність даного дослідження, метою якого є обґрунтування концепції центрів відповідальності бюджетних установ з визначенням основоположних принципів, критеріїв та правил їх формування.

Для досягнення мети дослідження поставлено та вирішено такі завдання:

- дослідити типи центрів відповідальності суб'єктів комерційного сектору господарювання та підходи до їх виокремлення;
- проаналізувати науковий доробок вітчизняних науковців з визначення центрів відповідальності бюджетних установ;
- сформувати основоположні принципи, критерії та правила формування центрів відповідальності бюджетних установ з урахуванням специфіки бюджетного процесу.

Виділення центрів фінансової відповідальності є важливою ланкою організації управлінського обліку. В фахових працях присвячених управлінському обліку виділяються центри відповідальності за конкретними ознаками. Виключенням не є і бюджетні установи, в управлінському обліку яких виділення центрів відповідальності, які наділяються повноваженнями залежно від делегованих їм завдань та від їх організаційної підпорядкованості також є основоположним. Оскільки в розбудові управлінського обліку в обліковій системі бюджетних установ чільне місце посідає організація управлінського обліку з виокремленням центрів відповідальності, цей аспект організації управлінського обліку перебуває в полі зору фахівців з бухгалтерського обліку, контролю і аналізу діяльності бюджетних установ.

Незважаючи на відсутність єдиних критеріїв виділення центрів відповідальності, науковці та практики одностайні щодо однієї визначальної риси, що характеризує центр відповідності: відповідальність конкретної посадової особи за контроль та виконання певних показників. При цьому, центри відповідальності наділяються повноваженнями залежно від делегованих їм завдань та від їх організаційної підпорядкованості.

У вітчизняній науковій літературі виокремлюють чотири типи центрів фінансової відповідальності: центр прибутку; центр доходу; центр витрат; центр інвестицій. Окремі зарубіжні джерела обмежуються центрами витрат, прибутку та інвестицій. Дипломований інститут бухгалтерів управлінського обліку додатково до перелічених чотирьох центрів виокремлює також центр маржинального доходу та центр допоміжних витрат [8, 35–38] (рис. 1).

Слід окремо відмітити, що у працях, з організації та методики управління, центри відповідальності поділяють на сім типів: виробнича система («виробництво»); фінансова система («фінанси»); система маркетингу («маркетинг»); система «зовнішньоекономічна діяльність»; система «персонал»; система «корпоративна культура»; система управління («керування»). Також в основу типології центрів відповідальності покладається функціональний підхід за яким виділяють

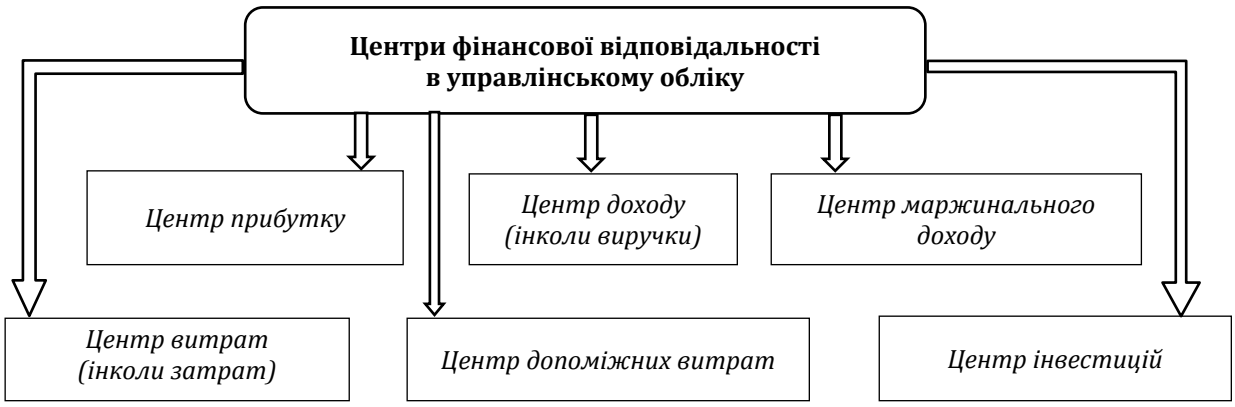


Рис. 1. Типи центрів фінансової відповідальності в управлінському обліку

обслуговуючі; матеріальні; виробничі; управлінські; збутові центри відповідальності. Територіальний підхід передбачає об'єднання кількох функцій у рамках одного центра відповідальності або поділ одного функціонального напрямку діяльності на декілька центрів відповідальності [2, 50–55].

Приділяючи увагу дослідженню типів центрів відповідальності бюджетних установ автори наукових публікацій цілком слушно наголошують на проблематичності їх виокремлення [4, 176].

Дослідження наукового доробку з організації управлінського обліку бюджетних установ свідчить про відсутність одностайності серед науковців у виборі критеріїв розмежування центрів відповідальності. При цьому, переважна більшість науковців, концентрує увагу на дослідженні управлінського обліку Державних вищих навчальних закладів. Вивчення організації управлінського обліку та виокремлення центрів відповідальності установ іншої сфери діяльності залишилась поза увагою. Зазначене спричинює об'єктивну необхідність опрацювання загальних універсальних критеріїв та основоположних принципів, на основі яких установи виокремлюють центри відповідальності у своїй організаційно-управлінській структурі.

Зокрема, Н. О. Наумова виокремлює: центр інвестицій (ректорат ДВНЗ); центри витрат (структурні підрозділи, що забезпечують навчальний процес ДВНЗ); центри прибутку (структурні підрозділи, що здійснюють підприємницьку діяльність) [3, 10–12].

Ю. Ю. Харчук при визначенні центрів відповідальності пропонує вважати ними структурні підрозділи ДВНЗ та класифікує центри відповідальності на: Фінансування (бухгалтерія, кафедри (які мають субрахунки)); Доходи від фандрайзингу (структурні підрозділи ДВНЗ, які залучають фінансові ресурси для покращення ФС навчальних закладів шляхом фандрайзингу); Затрати (кафедри та деканати); Результативність фінансування (фінансово-плановий відділ) [9, 397].

Слід зазначити, що надмірна централізація системи управління бюджетними установами та відсутність належних повноважень керівників окремих структурних підрозділів у контролі та прийнятті рішень фінансового характеру, зокрема структурних підрозділів, що забезпечують навчальний процес ДВНЗ, кафедр, тощо унеможливлює їх визначення як центрів відповідальності. Також з огляду на зазначене, вбачається недоцільним позиціонування центрами відповідальності всіх структурних підрозділів ДВНЗ.

Н. О. Руденко визначає типи центрів відповідальності, які надають або виробляють: 1) ліцензовані освітні та наукові послуги (господарські підрозділи (які виробляють та реалізують продукцію власного виробництва: випускові кафедри; невипускові кафедри; центри підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації); 2) інші послуги та продукти (господарські підрозділи (які виробляють та реалізують продукцію власного виробництва): гуртожитки, квартирні будинки; видавничий підрозділ; харчовий комплекс; виробничі майстерні; підсобні господарства; спортивні комплекси); 3) обслуговують процес надання послуг, вироблення продуктів (адміністративні та інші підрозділи:

бібліотека; адміністративний сектор) [6, 8]. Автор наголошує, що процес виділення центрів відповідальності одночасно передбачає те, що кожен такий центр буде мати свій окремий бюджет і відповідати за його виконання [5, 103].

Однак, хоча такий варіант делегування повноважень є доволі слушним, в управлінні суспільними фінансами він наразі не розглядається, отже, є доволі сумнівним в плані найближчої перспективи його практичного застосування.

С. В. Свірко пропонує типи центрів відповідальності: центри витрат (структурні підрозділи бюджетних установ, керівники яких несуть відповідальність виключно за витрати); центри доходів (підрозділи, що не займаються наданням послуг, виконання робіт, виробництвом продукції (економічний відділ бюджетних установ)); центри фінансових результатів (структурний підрозділ, керівник якого може забезпечувати контроль як за реалізацією продукту діяльності, а отже і доходами, так і витратами, пов'язаними з його виробництвом); центри фінансової відповідальності (бюджетні установи в цілому, а також за умов достатньої фінансово-господарської самостійності структурні підрозділи основної діяльності (навчальні факультети, медичні відділення, наукові відділи) [7, 240].

У цьому контексті автор обґрунтовано акцентує увагу на ключових характеристиках виокремлення центрів відповідальності: відповідальності керівників та достатньої фінансово-господарської самостійності.

О. О. Дорошенко слушно виділяє такі центри відповідальності бюджетної установи, як бухгалтерія установи, планово-фінансовий відділ, підрозділи функціональної діяльності, матеріально-технічного забезпечення, відділ кадрів [1, 12].

Наведене вище свідчить про виокремлення центрів відповідальності без врахування повноважень керівників, що вказує на брак теоретичного фундаменту при визначенні типів центрів відповідальності бюджетних установ, та призводить до плутанини і підміни понять. Зокрема, хибним є ототожнення місць виникнення доходів та місць виникнення витрат з центрами відповідальності.

Слід відмітити, що типи центрів відповідальності бюджетних установ можуть бути аналогічні типам центрів відповідальності суб'єктів комерційного господарювання, втім, мають виокремлюватися з урахуванням певних правил, що слід враховувати та специфіки діяльності бюджетної установи (некомерційна діяльність (та її види) або комерційна (за її наявності)). При формуванні центрів відповідальності слід враховувати:

- організаційно-управлінську структуру установи для виділення центрів відповідальності відповідно до неї;
- організаційну підпорядкованість структурних підрозділів та взаємозв'язки між ними, закріплені за структурними підрозділами види діяльності;
- необхідність закріплення у посадових інструкціях керівників центрів відповідальності сфери повноважень та відповідальності для прийняття відповідних рішень з контролю та виконання показників;
- можливість розроблення кошторисів (бюджетів) для кожного центру відповідальності та його структурних підрозділів (за потреби).

Центри відповідальності доцільно формувати за критеріями, наведеними на рис. 2.

При виокремленні центрів відповідальності бюджетних установ слід дотримуватися основоположних принципів, що наведені на рис. 3.

За результатами дослідження встановлено, що формування центрів відповідальності бюджетної установи має відбуватися з дотриманням низки основоположних принципів, критеріїв та правил, сукупність яких являє собою теоретичний фундамент концепції центрів відповідальності бюджетних установ. Найважливішими перспективами подальшого дослідження у даному напрямку є розробка на основі основоположних принципів виокремлення центрів відповідальності похідних принципів для окремих типів центрів відповідальності, функцій. Важливими є також обґрунтування доцільності та розробка методики формування кошторисів (бюджетів) для відповідних центрів відповідальності, уточнення посадових інструкцій керівників центрів відповідальності.

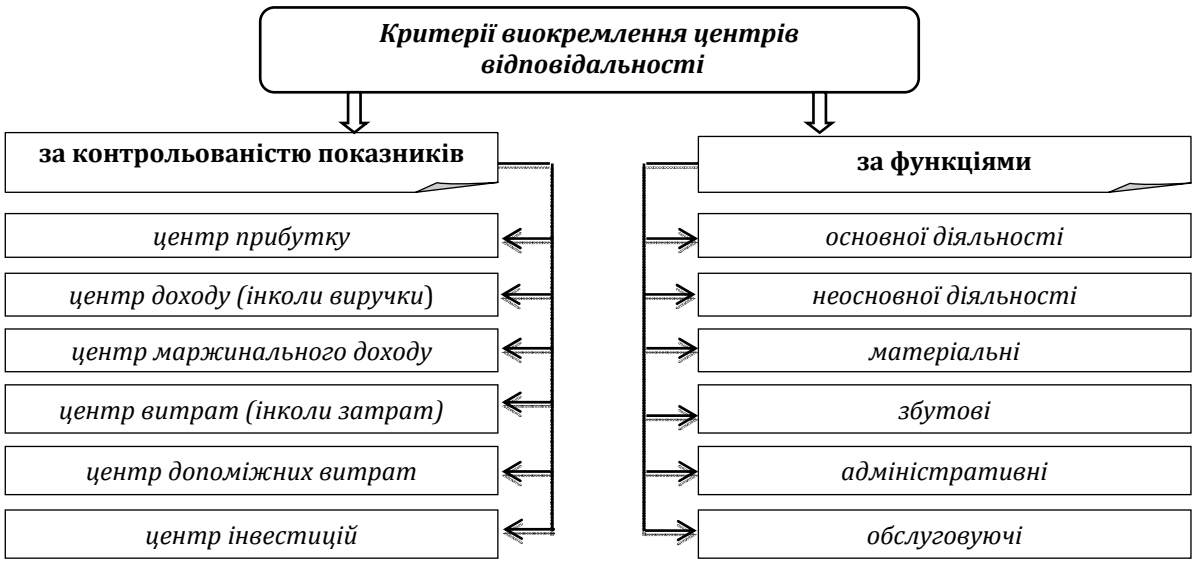


Рис. 2. Критерії виокремлення центрів відповідальності

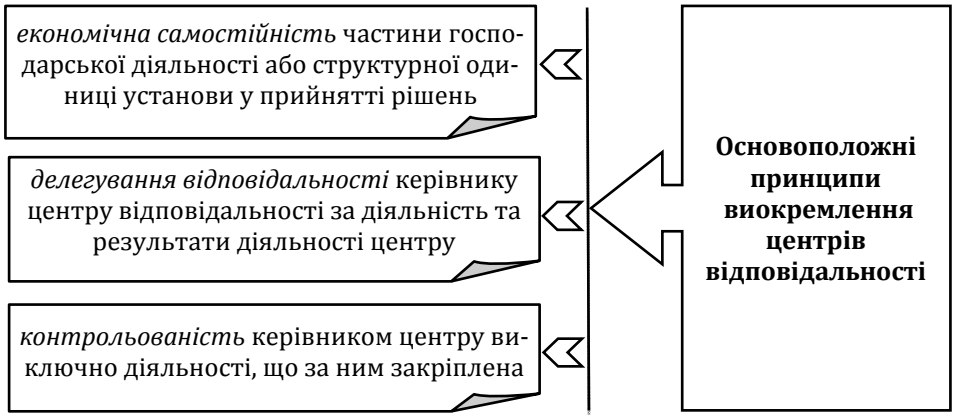


Рис. 3. Основоположні принципи виокремлення центрів відповідальності

Список використаних джерел

1. Дорошенко О. О. Контроль господарської діяльності бюджетних установ : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / О. О. Дорошенко ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». — К. : [б. и.], 2011. — 20 с.
2. Маркіна І. А. Контролінг для менеджерів : навч. посіб. / І. А. Маркіна, О. М. Таран-Лала, М. В. Гунченко — К. : Центр учбової літератури, 2013. — 304 с.
3. Наумова Н. А. Собственные доходы ВУЗа как объект управленческого учета / Н. А. Наумова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2005. — № 2. — С. 10—15.
4. Пігош В. Формування системи управлінського обліку в державних вищих навчальних закладах [Електронний ресурс] / В. Пігош // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2012. — Вип. 2 (7). — С. 170—179. — Режим доступу до журн. : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12pvavnz.pdf.
5. Руденко Н. О. Внутрішня звітність центрів фінансової відповідальності державних вищих навчальних закладів / Н. О. Руденко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. — 2013. — № 4. — С. 101—108.
6. Руденко Н. О. Організація і методика обліку доходів та видатків спеціального фонду державних вищих навчальних закладів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Руденко Наталія Олександрівна ; Житомир. держ. технол. ун-т. — Житомир, 2014. — 20 с.
7. Свірко С. В. Організація управлінського обліку в бюджетних установах: етап постановки та його складові / С. В. Свірко // Фінанси, облік і аудит. — 2014. — Вип. 2. — С. 235—250.
8. Управленческий учет: официальная терминология CIMA / Дипломированный ин-т бухгалтеров по управленческому учету / О. Е. Николаева (пер.с англ.), Т. В. Шишкова (пер.с англ.). — М. : ФБК-ПРЕСС, 2004. — 198 с.
9. Харчук Ю. Ю. Управлінський облік фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів в Україні / Ю. Ю. Харчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2012. — Вип. 22(2). — С. 395—401.

I. KONDRATIUK, O. LONDARENKO
Kyiv

CONCEPTION OF RESPONSIBILITY CENTERS IN MANAGEMENT ACCOUNTING OF BUDGET INSTITUTIONS

Launching of management accounting in public sector institutions is at the beginning nowadays, and theoretical basis of management accounting subsystem for them isn't still formed. It complicates the practical using of management accounting. That's why the research is important for improving accounting systems in public sector institutions. Public sector institutions are non-profit, conduct specific kinds of activity and have centralized strictly regulated management system. These features cause difficulties to create responsibility centers. Having been proposed the principles, criteria and rules, enable to create responsibility centers for public sector institutions, using unified approach. As the result, the possibility of using in public sector institutions which make any kind of activity is the main advantage of this approach.

Key words: responsibility centers, principles, responsibility, powers.

И. А. КОНДРАТЮК, Е. А. ЛОНДАРЕНКО
г. Киев

КОНЦЕПЦИЯ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ БЮДЖЕТЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Данное исследование посвящено поиску путей становления управленческого учета в бюджетных учреждениях, поскольку эта подсистема бухгалтерского учета указанных субъектов хозяйствования пребывает на начальном этапе внедрения и требует теоретического базиса, как фундамента для её практического применения. Выделение центров ответственности в бюджетных учреждениях проблематично ввиду их некоммерческого статуса, специфики деятельности, и системы управления, которые жестко регламентированы и централизованы. Предложенные в статье принципы, критерии и правила формирования центров ответственности являются вкладом в формирование концептуальных основ управленческого учета бюджетных учреждений. На их основе возможно выделение центров ответственности в бюджетных учреждениях любого профиля и сферы деятельности.

Ключевые слова: центры ответственности, принципы, ответственность, полномочия, контроль.

Стаття надійшла до редколегії 30.10.2015

УДК 658:336.143

І. І. КОРОП
м. Київ
iryna.korop@mail.ru

ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КОНЦЕПЦІЇ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто генезис розвитку бюджетування як незалежної концепції. Виділено та класифіковано ключові етапи переходу бюджетування від підвиду планування до самостійної системи управління підприємством. Становлення бюджетування пов'язане з розвитком короткострокового та середньострокового планування на першому етапі та поступовим становленням довгострокового стратегічного планування, яке надало змогу виокремленню концепції контролінгу та технології бюджетування, відповідно. Надано характеристику найбільш поширених помилок при використання бюджетування на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: бюджетування, етапи бюджетування, генезис бюджетування, бюджетне управління.

На сучасному етапі розвитку підприємства вважаються ефективними та конкурентоспроможними, якщо вони можуть оптимально реагувати на зовнішні умови середовища, оперативно вирішувати внутрішні проблеми фінансово-господарської діяльності, здійснювати пошук можливих резервів для розвитку та досягати стратегічних цілей підприємства. Тому, перш за все, виникає необхідність у формуванні відповідної системи управління, яка зможе відповідати всім перерахованим вище факторам та координувати діяльність підприємства загалом. Останнім часом все більшої популярності набувають ідеї бюджетування, адже поєднавши бюджети з цільовими показниками фінансово-господарської діяльності стає можливим розробити таку систему управління, яка буде відповідати принципам гнучкості, адаптивності та самоорганізації, що є запорукою успіху для будь-якого підприємства.

Сутність та основи бюджетування досліджували багато відомих іноземних вчених та дослідників серед яких можливо відзначити: Дж. К. Шима, Д. Г. Сігела, А. Апчерча, Є. А. Аткінсона, Р. С. Каплана, Д. Нортона, Ч. Т. Хорнгрена, Дж. Форстера, Ш. Датара, Р. Аккофа, І. Ансоффа, Р. Д. Банкера, Дж. А. Брімсона, Дж. Антоса, Д. Хана, К. Друрі, Р. Манна, Є. Майєра, Дж. Хоупа, Р. Фрейзера, С. М. Янга. Серед вітчизняних вчених та вчених ближнього зарубіжжя варто виділити: В. Б. Івашкевича, І. О. Бланка, В. Н. Самочкіна, Д. Шевчука, Є. Добровольского, Б. Карабанова, П. Боровкова, Є. Глухова, Є. Бреслава, К. Н. Харітонову, А. Н. Асаула, М. К. Старовойтова, Р. А. Фалтинского, І. Б. Немировського, І. А. Старожукова, В. Є. Керімова, С. Ковтуна, М. С. Кузьміна, В. А. Панкова, С. Я. Єлецьких, Н. М. Михайличенка, О. П. Смірнову, О. Ю. Бикова, О. О. Терещенка, В. Є. Хруцького, М. Панова, О. Мостового та ін. Все більше вчених та дослідників звертають свою увагу на теорію та методологію бюджетування, проте все ще відсутнє однозначне визначення генезису становлення концепції бюджетного управління.

Наразі бюджетування розглядають як самостійну систему управління, проте сам шлях його розвитку дослідники майже не розглядають. Визначення етапів та причин формування є базою для розуміння ключових принципів, цілей та завдань бюджетування, що сприятиме мінімізації помилок та усуватиме недоліки даної системи при її адаптації до вітчизняних умов господарювання.

Головною метою цієї роботи є дослідження розвитку та генезису становлення бюджетування, його еволюцію із підсистеми планування у самостійну концепцію управління підприємством з виявленням базових помилок при використанні бюджетування на вітчизняних підприємствах.

Теорія бюджетування має довгий та тривалий шлях формування, проте особливо активний етап розвитку припадає на XX ст. Завдяки ідеям маржиналізму (кін. XIX ст.)

вчені та дослідники почали приділяти увагу мікрорівню економіки, а саме підприємствам. В свою чергу саме XX ст. є піком розвитку ключових ідей планування та управління, так дана епоха характеризується формуванням фінансового планування, стратегічного управління та внутріфірмового планування, які включали в собі перші підходи до бюджетування та сприяли його подальшому росту у незалежну концепцію управління.

Отже, на основі аналізу становлення теорії планування за різними видами та підходами стає можливим визначити генезис бюджетування, що представлений в таблиці 1.

Поштовхом для розвитку короткострокового та довгострокового планування стає формування сучасної системи підприємництва, особливо у США, яка за І. Ансофф [1, 9] бере свій початок ще з 20–30 рр. XIX ст. Проте саме на початку XX ст. із-за промислового перевороту відбувається формування та консолідація виробничих структур. Так даний період отримав назву епохи масового виробництва та тривав до 30-рр. XX ст. Основна ціль підприємств полягала у масовому збуті продукції, тому стратегічних питань розвитку не виникало. Структура підприємництва характеризувалася відсутністю спеціальних планових служб та підрозділів, проте розвивалась тенденції до створення планових штабів у структурі фінансових відділів крупних корпорацій, які орієнтувались саме на поточне планування фінансово-господарської діяльності підприємств. Такі плани розроблялись у формі бюджетів на рік, квартал чи місяць та будувались на основі характеристики статей витрат на плановий період [2, 69]. Також відбувається активна розробка та формування планових показників та єдиного стандарту форм для їх зповнення.

Другий етап характеризується поступовим переходом з виробництва на ринок. Також причиною зміни профільної орієнтації можливо пояснити удосконаленням існуючих технологій у різних сферах та галузях господарства та переходом до динамічної постіндустріальної епохи [1, 10]. Проте все ще превалює коротко- та середньострокове планування, що спричиняє розробку та впровадження модифікованих підходів до бюджетування. Виникає бюджетування за центрами фінансової відповідальності, тобто за структурними підрозділами та бізнес-одиницями. Розробляється паралельно підхід до створення бюджетів за бізнес-функціями: бюджети по виробництву, маркетингу, капітальним вкладенням тощо. Також ще на більш пізнішому етапі виникають такі види бюджетування як: програмне та «з нуля», а самі бюджети розгалужуються на фіксовані та гнучкі [2, 70].

Таблиця 1

Генезис становлення бюджетування як самостійної концепції

Етап	Роки	Характеристика
1.	1920–1940 рр.	Розвиток короткострокового та середньострокового фінансового планування
2.	1940–1960 рр.	Розробляються модифіковані підходи до бюджетування, все ще превалює коротко- та довгострокове планування
3.	1960–1980 рр.	Перехід на довгострокове планування, особливої уваги набувають ідеї стратегічного фінансового планування
4.	1980–1990 рр.	Відбувається активна інтеграція фінансового планування у структуру фінансового менеджменту
5.	1990–2000 рр.	Бюджетування виступає невід'ємною складовою концепції контролінгу
6.	2000 – теперішній час	Бюджетування виступає як самостійна технологія управління підприємством. Разом з тим відбувається розвиток нового напрямку «За рамками бюджету», який не заперечує методику ведення та складання бюджетів, але пропонує ввести гнучкі принципи взаємодії підприємства з його підрозділами та бізнес-процесами

Третій період характеризується переходом до постіндустріальної епохи, яка призвела до змін структури та динаміки підприємництва, оскільки перед підприємствами постали нові виклики [1, 11, 15] у вигляді розвитку ринків нових технологій та міжнародної торгівлі. Виникає необхідність у зміні пріоритетів, так період характеризується переходом на довгострокове планування, особливої уваги набувають ідеї стратегічного фінансового планування. Ідеї бюджетування відходять на другий план. Формується система планування, що поєднує в собі стратегічний, поточний та оперативний рівні, де досягнення стратегічних цілей є переважним в здійсненні фінансово-господарської діяльності підприємства [3].

Четвертий період характеризується подальшим нарощуванням невизначеності та поширенням постіндустріальної епохи на всі сфери та галузі фінансово-господарської діяльності підприємств [1, 11]. Відбувається активна інтеграція фінансового планування у структуру фінансового менеджменту та стратегічного планування. Остаточно формується фінансове планування та його інструменти. Виникає необхідність у змінах підходів до бюджетування, яке хоч і залишається складовим фінансового планування, проте безпосередньо відповідає за оперативний рівень планування та управління. Виникає модифікація підходу на основі процесного бюджетування [3].

П'ятий період характеризується активним розвитком нової системи управління як контролінг [4, 253]. Так Д. Хан [5] розглядає бюджет як невід'ємну складову короткострокового планування, що розробляється на основі традиційних методів. Також він виділяє так звані бюджетні моделі (на основі планування витрат, виручки та результату), які є складовими моделей підприємства. Бюджетування стає важливим елементом контролінгу, оскільки відповідає за короткострокове оперативне планування витрат підрозділів та підприємства в цілому. Інноваційний підхід до бюджетування на основі праці Д. Хана «Планування та контроль: концепція контролінгу» постає в тому, що автор визначає процес планування бюджетів як поетапне перетворення стратегії в оперативні показники. Так бюджети задають фінансові межі для здійснення діяльності центрам фінансової відповідальності.

Останній етап характеризується остаточним утвердженням бюджетування як самостійної технології управління підприємством. Так автори Дж. К. Шим та Д. Г. Сігел [6] вперше розробляють методологію впровадження та розробки бюджетування на комерційні підприємства. Бюджетування більше не є виключно механізмом планування, за допомогою бюджетів здійснюється управляння та координація роботи фінансово-господарської діяльності як центрів фінансової відповідальності, так і всього підприємства в цілому. Відбувається орієнтація на стратегічно орієнтоване бюджетування.

Разом з тим відбувається розвиток нового напрямку «за рамками бюджету», який активно критикує класичну методику ведення та складання бюджетів та пропонує ввести гнучкі принципи взаємодії підприємства з його підрозділами та бізнес-процесами. Вважається, що дана концепція зародилась ще у 1998 року, так як в даний період активно проводились дослідження щодо покращення систем управління із-за переходу з виробничої ери до інформаційної [7, 71].

Варто зазначити, що підхід «за рамками бюджету» детально описано у праці «Бюджетування, яким ми його не знаємо. Управління за рамками бюджетів» Джеремі Хоупа, керівника навчально-дослідних робіт Круглого столу «Управління за рамками бюджету», та Робіна Фрейзера, консультанта в обслуговуванні управління. Книга вперше з'явилась в США в 2003 році і характеризується досить провокаційним поглядом на методику бюджетування, оскільки автори пропонують якщо не відмовитись від бюджетування цілком, то щонайменше від більшості принципів, що супроводжуються класичними методами управління. Так автори зазначають, що причинами відходу від системи бюджетування є зміна конкурентного середовища в середині 90-рр. XX століття та ряд корпоративних скандалів на початку 2000-х. Бюджетування набуло піку своєї популярності саме в середині 90-х років, де більшість відомих мультикорпорацій впроваджували дану управлінську технологію, проте, враховуючи недосконаліть тогочасних концепцій, підприємства ставили занадто амбіціозні цілі, що призводило до значної розбіжності планових показників з реальними. Прагнення виконати

бюджет за «будь-яку ціну» сприяло відвертим махінаціям корпорацій з прибутками та фінансовими показниками. Однією із причин таких махінацій була боязнь корпорацій бути відверто засміяними та засудженими світовою пресою та спільнотою. На початку 2000-х років за міжнародними дослідженнями більше 60% підприємств з двох тисяч проаналізованих були залучені у махінаціях з бюджетними результатами, що значно підірвало довіру до системи бюджетного управління як повноцінної концепції [8, 23].

Враховуючи критику авторів методики «за рамками бюджету» більшість дослідників та науковців продовжують вдосконалювати та розвивати підходи до даної системи управління. Технологія бюджетування все частіше вдосконалюється за рахунок інтеграції в бюджетний процес різних цільових систем показників та переосмислення ролі організаційної та бюджетної структур, які допомагають вирішити основні проблеми даної системи та сформувати нове бачення управління для підприємства в цілому. Так наразі особливої популярності набувають методики поєднання системи бюджетів з ключовими показниками ефективності (KPI) та системою збалансованих показників Нортона-Каплана (BSC), які сприяють створенню стратегічної направленості підприємства та допомагають розробити таку систему мотивації та координації, яка б відповідала сучасним вимогам зовнішнього та внутрішнього середовища.

Варто зазначити, що за останні десятиліття бюджетне управління набуває все більшої популярності і серед вітчизняних підприємств. Використовуючи західні технології впровадження та ведення системи бюджетів, підприємства вдосконалюють власну систему управління, що сприяє розвитку та переходу фінансово-господарської діяльності на світові та міжнародні стандарти. Не зважаючи на таку популярність, сучасний етап розвитку бюджетування для України супроводжується помилками, що значно ускладнюють повноцінну інтеграцію даної системи та обмежують її можливість у здійсненні управління. До найбільш поширених помилок можливо віднести:

1. Перенесення світових стандартів формування та виконання бюджетів без належної інтеграції та пристосування до сучасних вітчизняних умов діяльності.

2. Відсутність підтримки процесу бюджетування вищим керівництвом підприємства [9]. Так затверджені бюджети залишаються без належного контролю, моніторингу під час бюджетного періоду та оцінки виконання бюджетних показників по його завершенню.

3. Використання неповноцінної технології бюджетування. Загалом підприємства можуть використовувати тільки фінансові бюджети доходів та витрат, при цьому абсолютно ігноруючи бюджети руху грошових коштів, балансу, не маючи відповідної бюджетної та фінансової структур на підприємстві.

4. Відсутність кадрового забезпечення. В процесі бюджетування необхідно залучати всі підрозділи та бізнес-одиниці підприємства, кожен працівник повинен володіти достатньою інформацією та розуміти принципи та процес бюджетного управління.

5. Відсутність належної IT-інфраструктури на підприємстві [9]. Бюджетування вимагає розширеної інформаційної системи та ведення єдиних стандартів бюджетів, все це можливо досягти за рахунок застосування відповідного програмного забезпечення. Так більшість вітчизняних підприємств нехтують сучасними комп'ютерними програмами, так як находять їх занадто дороговартісними, що також сприяє обмеженню можливостей бюджетування.

6. Відсутність належної системи мотивації. Сучасні підходи до бюджетного управління вимагають формування належної системи винагороди, що сприяє залученню всіх працівників в бюджетний процес та сприяє грамотній координації їх роботи та взаємодії. Так введення в діяльність підприємства ключових показників ефективності (KPI) допоможе скоординувати роботу підрозділів підприємства та виступити стимулом для виконання поставлених завдань для окремих виконавців бюджетного процесу.

Одже, генезис розвитку бюджетування як самостійної системи управління пройшов досить складний шлях та характеризувався активними змінами до відношення, підходів та місця бюджетної системи у структурі управління та планування підприємства. Не заважаючи на те, що технологія бюджетування орієнтується на оперативне та тактичне планування, вона посіла важливе місце в стра-

тегічній орієнтації управління підприємством та за допомогою постійних модифікацій, змін та критики стала повноцінною системою управління, яка може відповідати сучасним нормам та стандартам успішного підприємства. Однак також необхідно пам'ятати, що бюджетування потребує постійної адаптації та контролю на всіх етапах впровадження та використання, що значно допоможе розширити межі можливостей фінансово-господарської діяльності підприємства. Так дослідження шляху розвитку та розробки етапів також зможе допомогти сучасним дослідникам та науковцям в подальшому вдосконаленні даної системи управління для здійснення стратегічної направленості підприємства в сучасних умовах невизначеності.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — М. : Экономика, 1989 — 303 с.
2. Фомина Л. Д. Планирование на предприятии: Учебно-методический комплекс / Л. Д. Фомина, Н. И. Новиков; НФИ КемГУ. — Новокузнецк : РИО НФИ КемГУ, 2003. — 143 с.
3. Сытник А. В. Современные тенденции развития финансового планирования [Електронний ресурс] / А. В. Сытник // Scientific world. — Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/index.php/en/economy-112/business-economics-and-production-management-112/12537-112-902.
4. Поліщук С. В. Історичні аспекти розвитку теоретичних підходів до бюджетування / С. В. Поліщук // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» . — 2013. — № 10. — С. 230—235.
5. Хан Д. ПиК: Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан // под ред. и с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича; перевод с нем. — М. : Финансы и статистика, 1997. — 765 с.
6. Шим Дж. К. Основы коммерческого бюджетирования / Дж. К. Шим, Дж. Г. Сигел; пер. с англ. — СПб. : Пергамент, 1998. — 496 с.
7. Рябыкин М. А. Совершенствование управления современными промышленными предприятиями на основе концепции «за рамками бюджета» / М. А. Рябыкин, А. Г. Оловянишников // Вестник Томского государственного университета. Экономика. — 2012. — № 3. — С. 69—76.
8. Хоуп Дж. Бюджетирование, каким мы его не знаем. Управления за рамками бюджетов / Дж. Хоуп, Р. Фрейзер; пер. с англ. Р. В. Кащеев. — М. : Вершина, 2005. — 256 с.
9. Бежин С. Риски внедрения системы бюджетного управления [Електронный ресурс] / С. Бежин // Управление проектами. — 2007. — № 3 (8). — Режим доступа: http://iteam.ru/publications/finances/section_12/article_3615/.

I. KOROP
Kyiv

THE HISTORY OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF BUDGETING CONCEPTS AT THE INTERPRISE

The article describes the genesis of budgeting as an independent concept. There are classified and allocated the key stages of transition of budgeting from subspecies of planning for independent management system. Formation of budgeting is associated with the development of short and medium-term planning for the first stage and with the gradual formation of long-term strategic planning, which enabled the specific method of controlling concepts and technologies budgeting. In the article there is described the development direction of «Beyond the Budget» which brings new views on the nature of budgeting and highlights major shortcomings of modern implementation technology. Also, there is given the characteristics of the most common mistakes of implementation of the budgeting at the domestic enterprises.

Keywords: budgeting, budgeting stages, genesis of budgeting, budget management.

И. И. КОРОП
г. Киев

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены генезис развития бюджетирования как независимой концепции. Выделены и классифицированы ключевые этапы перехода бюджетирования от подвида планирования к самостоятельной системы управления предприятием. Становление бюджетирования связано с развитием краткосрочного и среднесрочного планирования на первом этапе и постепенным становлением долгосрочного стратегического планирования, которое дало возможность выделению концепции контроллинга и технологии бюджетирования, соответственно. В статье рассмотрено развитие направления «За рамками бюджета», который вносит новые взгляды на сущность бюджетирования и выделяет основные недостатки современных технологий его внедрения. Также охарактеризованы наиболее распространенные ошибки при использовании бюджетирования на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: бюджетирование, этапы бюджетирования, генезис бюджетирования, бюджетное управление.

Стаття надійшла до редколегії 12.10.2015

UDC 378:33

L. KRAVCHENKO, L. NAZAROVA, T. PORUDEYEVA, R. MAIBORODA, O. POSTNIKOVA
lyubava_62@mail.ru, ludaviva@gmail.com, tanyapronto@mail.ru,
rimma.mayboroda@mail.ru, sky_land@mail.ru
Mykolayiv

ACMEOLOGICAL LIFE COACHING OF THE MODERN COMPETETIVE EXPERT FORMATION

The article studies an acmeological life coaching of the person's formation as the subject of a life path and develops the means of achieving social and professional heights by an individual. It also analyzes the criteria for the formation of professional competitiveness, defines the priority directions of the improvement of the effectiveness of training and using specialists with higher education, justifies the quality matrix of a professional and its implementation mechanism.

Key words: acmeology, higher education, a specialist, competitiveness, an employer, the matrix of quality.

At the present stage of social development the integraton of acmeology and synergetics is observed. In the conditions of impossibility and irrationality of mechanical borrowing of foreign practices in the functioning of acmeological training it is important for Ukraine to correlate the national higher education development with the global trends of acmeological training organization that opens new prospects for integration in the educational and professional spaces of the foreign community.

So, the problem of graduates' professionalism in recent years has become the focus of the national education system. This is due to the aggravation of contradictions between the dynamics of demand of enterprises and organizations on specific specialists, qualified professionals and their training system. The labor market makes more specific demands to the current and potential employees, but graduates cannot always meet them. Most young professionals are not able to apply this knowledge in practice, they have no desire for career growth and further professional development, there is not any readiness for teamwork.

Employers observe the lack of professional skills, the lack of ideas about the future job responsibilities, a low level of special knowledge. For the successful functioning of graduate training, educational institutions should have a generalized model of the mechanism of the formation of a competitive specialist taking into account the specificity of his or her future professional activity and the close cooperation with employers.

Today acmeological learning is a competitive specialist as one of the determining factors of creating intellectual and productive forces of the society, the development of spiritual culture of the Ukrainian people, the guarantor of future success in strengthening the image of Ukraine as a sovereign, independent, democratic and legal state.

The foreign scientists who have studied the regularities and mechanisms that provide the possibility to achieve the top of an individual development are Sh. Buhler, E. Erikson, T. H. Olport, K. Rogers. The main representatives of this area of the research among the domestic scientists are V. H. Kremen, S. M. Nikolayenko, M. F. Stepko [1], M. G. Zhulinsky [2], Ya. I. Kuzminov, L. L. Lyubimov, M. V. Larionova [3] and others. In their works they consider the concepts that highlight the development of higher education and the features of the specialist formation in the labor market. An urgent task is to study the requirements of employers to the qualitative characteristics of graduates, which allows the latter ones to compete in the labor market in comparison with the other participants, to take their working place according to the profile of the obtained specialty and to effectively perform their functions.

Taking into account the necessity of the formation of the mechanism of the modern competitive specialist education, it should be noted that the question of the acmeological potential

development of future specialists in the process of studying in higher educational institutions of Ukraine remains unsolved. So it is necessary to reveal in details, the main directions and the mechanism of the formation of modern competitive specialist in general and the higher education in particular, and that is the aim of this article.

A cultural and educational revival was developed on the stage of the restruction of the country and this process continued in the conditions of Ukraine's achieving statehood. It has shown that creative and spiritual forces of Ukrainian people and their intellectual potential are not exhausted, and today we are witnessing the transformation processes of spiritual values and cultural policy of the independent state. The cultural development at a present stage of Ukraine's functioning as a free state has proved that only a complete and original national culture ultimately ensures historical existence of the ethnic group. Therefore, the main task of the national cultural revival is to overcome Ukraine's cultural colonialism [1].

The national modern education system was formed in the 1990s in the conditions of significant changes in the spiritual life of the society in the context of general civilizational transformations caused by the spread of new educational technologies and by the significant expansion of opportunities and needs in an individual, personal human development. The reforms were focused on creating a new system of education in Ukraine, preservation and enhancement of the acquired experience during the Soviet era and at the same time on making significant adjustments to the goals, objectives and content of the educational process [2].

After the proclamation of independence of Ukraine a new phase of higher education development in the state began. Its main features are the expansion of international relations of Ukrainian higher educational institutions, the introduction of computer technology in the educational process, certain democratization in controlling/administering the education system, the introduction of student government, the expansion of the network of higher education institutions, the opening of private universities.

In 2005 Ukraine joined the Bologna process, pledging to make the appropriate changes in the national education system and join in the work on defining the priorities while creating the single European Higher Education Area.

The task to identify the points of convergence and to work out the common understanding on the qualification levels in terms of competences and learning outcomes is set for the purposes of the Bologna Declaration by the project «Establishing educational structures» initiated by the European Commission and the European Association of Universities.

Professional competence indicates the quality of education. It is a factor that plays an important role in forming the competitiveness of young people in the labor market. Learning outcomes are sets of general and specific competencies, which include student's knowledge, understanding, skills and are determined for every module and for the program as a whole [3].

General competences are divided by categories: instrumental (cognitive abilities, methodological abilities, technological skills, linguistic skills, communicative competence), interpersonal (ability to express feelings and attitudes, criticism and self-criticism, teamwork, etc.), system-based (combination of understanding, attitude and knowledge, which allows to analyze the components of the system and its integrity, ability to plan system changes, to design new systems).

Special competencies definition is based on analyzing specific areas of experts training (business administration and management, teacher training education, geology, history, mathematics, physics, chemistry). Special competencies include:

– for the first cycle:

1) the ability to demonstrate the knowledge of the basics of the subject and its history;
2) the ability to logically and consistently demonstrate the acquired knowledge;
3) the ability to distinguish new information in context and give its interpretation;
4) the ability to demonstrate an understanding of the general structure of the discipline and the connection between its sections;
5) the ability to understand and to use the methods of critical analysis and theory development;
6) the ability to use the methods and techniques of the subject correctly;
7) the ability to assess the quality of research in the subject field;
8) he ability to understand the results of experimental verification of scientific theories;

– for the second cycle

1) to know the subject at an advanced level, i.e. to know the latest methods and technologies (of the research), to know the latest theories and their interpretation;
2) to monitor and critically reflect on the development of the theory and practice;
3) to know the methods of independent research and to be able to explain the results at an advanced level;
4) to be able to make an original contribution to the discipline, taking into account the canons of the subject, for example within the qualification thesis;
5) to demonstrate originality and creativity;
6) to gain proficiency competence.

In foreign countries, there are two basic approaches to profile education: profiling within a single institution or profiling within certain types of educational institutions (academic, technical, professional, etc.). But in all countries, regardless of the national specificities, profile education is based on determining the list of subjects or educational areas, content, skills / competencies needed to prepare young people for adult life.

The generalized variant is a combination of the following components:

– general educational subjects, obligatory for all students, namely National Language (Languages), Higher Mathematics, the Humanities (History of Ukraine, Social Science, Law), Physical Training and Foreign Language. In Sweden the general educational component includes 8 compulsory subjects / educational areas on which about a third of the training time is given;
– major subjects that correspond to the profile / direction of studying. The major is the main component of the content of higher education at this level, providing a profound study of the subjects chosen;
– elective subjects (general or profile-based) that give students the opportunity to develop knowledge in the chosen field of study through extensive modules on the speciality or related to it. It is possible to choose among the courses opposite to the profile subjects or the courses of a general nature;
– interdisciplinary fields / topics / courses, focused on the formation of core competencies. This is the ability to learn, think critically, make decisions and solve problems; acquire new knowledge throughout life; work in a team;
– religious / moral education (at the request of students);
– practical subjects / courses, involving the volunteer work in the community.

Approaches to the formation of the individual curriculum of a student range from the variant of the fixed list of obligatory subjects / courses (France) to providing the opportunities to a student to choose from the proposed list of subjects / courses (the USA).

The concept of modernization of Ukrainian education seeks to renovate vocational education based on competence, strengthened practical orientation of professional education and maintained fundamentality. A modern specialist must possess a high level of competence to withstand competition in the labor market and in future – to ensure the competitive position of the company.

For the coordination of the actions towards training a qualified employee it is necessary to define a system of relations with an employer in which he or she is a qualified customer in the labor market and educational services. This system can be based on:

1) the formation of the partnerships with companies to effectively adapt to changing demands and forming a common set of competencies relevant to the requirements of a particular segment of the labor market.

So, low efficiency of knowledge, i.e. the ability of specialists to use their knowledge and skills in practice does not satisfy employers first of all. According to the opinion of the experts at the scientific and practical seminar «European qualification frameworks (EQF) on the formation of the enterprise staff and the tools of managing the staff are the paradigm of the staff management», which was organized by Mykolayiv V. O. Sukhomlinsky National University (Laboratory of entrepreneurship and business) [4], we give the most important consideration to this parameter.

From the point of view of an employer a significant gap between acquired theoretical knowledge and their practical application, a low level or absence of «soft skills» (the ability to behave naturally in public and to present oneself, communication skills, self-control etc.) also lower the competitiveness of any institution of higher education in the labor market. In this con-

text, the task of a higher educational establishment is to prepare a professional of a market type that meets the requirements and expectations of a potential employer.

The majority of the surveyed employers indicated the following reasons for their concerns connected with young specialists-graduates: they do not have any stability and reliability, they do not have enough responsibility, they have no ability to work for the result, they do not perceive themselves as workers, they have high expectations connected with wages. In terms of our study we can conclude that employers regard higher education as a sign that a priori distinguishes a graduate from anyone who has no higher education.

Thus, employers should be well implemented in education; without making up any ephemeral plans they should organically participate in the process. Higher education institutions should maintain contacts with various companies (enterprises) and carry out comprehensive measures within a university.

According to the European standard a graduate immediately takes a job and performs his or her duties. The diploma ensures a high level of training. Taking a specialist a firm believes that he or she is prepared properly, its guarantee being a high status of the educational establishment. If a specialist is not properly prepared and a firm has complaints against him or her, the image of the institution may be lost forever, its reputation can be seriously affected.

A modern society demands well-educated people who are able to improve themselves, to make innovative, responsible decisions and predict their consequences; people who want to achieve high results. To develop appropriate qualities and skills of young professionals is the task of higher education institutions, as in conditions of growing competition between the universities the problem of graduates' competitiveness in the labor market and the ability to promote their professional career it becomes extremely important.

2) the purposeful organization of practical training and diploma projects with due account for the requirements of consumers of educational services, active presentation of their graduates in job fairs.

Thus, the formation of a competitive graduate today is among the major criteria that indicate the quality of the educational process in higher educational establishments. It goes without saying, it will depend on a set of competencies and knowledge acquired in higher educational institutions and needed to compete in the labor market.

The competences should be the key factor for a new paradigm of education, but in the process of their formation the following problems can occur: the desire to «hypercompetence», vagueness, fragmentation of the competence, the lack of consistency in the implementation of the learning process.

Therefore the faculty that prepares professionals who are in demand in the labor market cannot work without the participation of employers in identifying the goals and objectives of training. The implementation of the tasks aimed at the involvement of business representatives into universities has a number of difficulties. It is difficult for the employers to introduce prospective requirements for specialists which education should focus on. An association of employers often does not have any imagination what is an ideal graduate.

It should be admitted that the association is not interested in such a common understanding of an ideal graduate, as human resources of a particular company, enterprise, corporation are a factor that determines its competitive advantage in the market. The involving of business representatives to the higher educational establishments is not connected with the providing of the basic (core) educational program. Entrepreneurs do not have any time resources for regular classes with students, for the consultations or conducting research. And the specifics of doing business in Ukraine (the imperfection of legal framework, the prevalence of «uncivilized» forms of solving the problems, etc.) do not contribute to the fact that in the formal educational process all the nuances of doing business are reflected. It is difficult to expect from an instructor-businessman to open all «secrets» of doing business, because it threatens increased competition. In addition, success in business does not always match with pedagogical abilities and special pedagogical knowledge.

We offer professional level curriculum, developed by experienced specialists and approved by the competent bodies of Education and Science of Ukraine for core subjects in organic conjunction with programs of special courses (Figure 1).

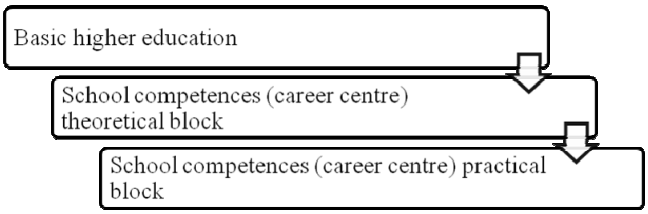


Fig. 1. Professional (competence) training model

The school of competences (career centre) is based on employers' organizations with the necessary architectural accessibility, material and technical base, staffing and is located within the territorial accessibility for students of the region, or in a separate institutional setting.

The versatility and unpredictability of the modern labor market encourages a future specialist to acquire a large amount of knowledge, skills and competencies while studying in higher educational establishments. It can increase his or her competitiveness in the job search until the graduation.

The labor market is carefully studied, the employers direct matrix to the career centre to form a contingent of listeners of the career center. The optimization of the learning process is conducted. According to the results of the survey which was held among Ukrainian employers, the rating scale of the most needed professions in the near future is defined and on its basis the curriculum of the students of the career centre is made. This is a learning process with the use of the laboratory of mentoring.

The training program in the career center is optimized with the curriculum of the higher educational establishments and the employers' professional criteria for this speciality. After the course students receive a certificate of their further education in a selected speciality and employment opportunities if the selected direction is stated by an employer.

Quality matrix of a specialist in demand

$$Q_m = \begin{vmatrix} a_{11} & a_{12} \dots & a_{1m} \\ a_{21} & a_{22} \dots & a_{2m} \\ & & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} \dots & a_{mn} \end{vmatrix}.$$

The speciality in demand at the private enterprise "Milky Way"

Qm- qualifying features of a specialist in demand;

i = 1, .., m-competences for a speciality in demand;

J = 1, .., n- a speciality in demand;

aij- a specialist in demand.

Qm = a11 + a13 + a14 - a training plan according to the competence requirements

The quality matrix is developed for private enterprise "Milky Way"

To organize the training of a mentor-instructor it is necessary to note that an instructor of the school of competences should be able to provide:

- variability and personal orientation in the educational process (designing of individual educational trajectories);
- practical orientation of the educational process with the introduction of interactive and activity components (development of project research and communication methods);
- completion of professional self-determination of students and the formation of skills and competencies required for continuing of higher education in the relevant area of production;
- projecting of educational process directed to self-determination and self-realization of the listeners and self-determination in the professional sphere, the development of professional intentions and interests;
- the maximal individualization of learning, the intensification of creativity in the students' activities, the development of their research and project activity, the organization of social practices, the support of individual educational programs as a core component of the educational process;
- the organization of a productive interaction with all subjects of the educational process on the principles of cooperation, collaboration and co-creation;
- the organization of social partnership, with both the educational needs of the listeners and regional labor market needs;
- the projecting of educational environment, which significantly expands the educational environment to include various socio-cultural factors and cultural institutions, educational resources;
- the realization of a professional self-education as a source of personal and professional growth through satisfying one's needs, interests, attitudes, values and plans.

The list of competences		A competence	A specialist of management of foreign economic activity	The components of the curriculum
	1	The ability to provide reasonable proposals for the formation and development of regional foreign policy	X	
	2	Planning and forecasting economic operators' activity		
	3	Forecasting the dynamics of demand for export and import products	X	
	4	Conflict management	X	
	5	……..		
	Employers' requirements			

So, to overcome possible difficulties in the development of competency models of the educational process it is necessary to determine whether the curriculum relates to competences; to assess a potential competency of educational subjects; to analyze the needs of employers for molded competences; to determine how the educational process meets the modern scientific achievements.

It should be noted that as a result of implementation of the competence approach in higher education it is necessary to use the form of cooperation and the efficiency of interaction of employers and young professionals in the job market. For the full realization of the ways of increasing the competitiveness of graduates in the labor market it is important to include employers participating in the formation of competitive professionals. However, to provide the whole process with integrity, graduates should be included in it and they should get interested in their independent work on augmenting their competitive advantage. After all, such a mechanism will significantly increase the adequacy of specialists training by the requirements of real production, will create the tools that allow graduates to present themselves in the labor market, and allow employers to determine the compliance of graduates to the necessary competences.

The assessment of tools of the graduate professional competence, the modelling of the mixed types of classes student-employer with a top part «the ways of working» and the acquaintance with the technology and methodology of the tasks development for independent and individual students' work in learning are for the further researches.

References

1. Kremin V. G. Higher education in Ukraine: a study guide / V. G. Kremin, S. M. Nikolayenko, M. F. Stepko. — K. : Liyera Ltd., 2005. — 327 p.
2. Zhulinsky M. G. Moderm Ukrainian society and science / M. G. Zhulinsky // Humanitarian sciences, 2004. — № 2. — P. 124—126.
3. Kuzminov Ya. I., Lyubimov L. L., Larionova M. V. The European experience of forming a common understanding of the content of qualifications and degree structure. Competence approach. - http://depart.ed.gov.ru/ministry/struk/depart/standart/work/bolon/evro.doc.
4. The materials of the scientific and practical seminar «European qualification frameworks (ERK) on the formation of the enterprise staff and the tools of managing the staff are the paradigm of the staff management». Mykolayiv V. O. Sukhomlinsky National University (The Laboratory of entrepreneurship and business), April 28. — http://mdu.edu.ua/seminars/view/120.

Л. О. КРАВЧЕНКО, Л. В. НАЗАРОВА, Т. В. ПОРУДЄЄВА,
Р. В. МАЙБОРОДА, О. Л. ПОСТНІКОВА
М. МИКОЛАЇВ

АКМЕОЛОГІЧНИЙ ЛАЙФ-КОУЧИНГ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ФАХІВЦЯ

У статті розглядаються акмеологічний лайф-коучинг формування людини як суб'єкта життєвого шляху і розробляються засоби досягнення особистістю соціальних і професійних вершин. Проаналізовано критерії формування конкурентоспроможності фахівця, визначено пріоритетні напрями підвищення ефективності системи підготовки та використання спеціалістів з вищою освітою, обґрунтовується матриця якості фахівця та механізм її впровадження.

Ключові слова: акмеологія, вища освіта, фахівець, конкурентоспроможність, роботодавець, матриця якості.

Л. А. КРАВЧЕНКО, Л. В. НАЗАРОВА, Т. В. ПОРУДЄЄВА,
Р. В. МАЙБОРОДА, Е. Л. ПОСТНІКОВА
г. Николаев

АКМЕОЛОГИЧЕСКИЙ ЛАЙФ-КОУЧИНГ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА

В статье рассматривается акмеологичсекий лайф-коучинг формирования человека как личности; разработаны средства достижения им социальных и профессиональных вершин. Проанализированы критерии формирования конкурентноспособности специалиста, определены приоритеты повышения эффективности системы підготовки и задействованности специалистов с высшим образованием, сформирована матрица качества специалиста и пути ее реализации.

Ключевые слова: акмеология, высшее образование, специалист, конкурентноспособность, работодатель, матрица качества.

Стаття надійшла до редколегії 26.10.2015

УДК 336.025

В. І. КРИЛЕНКО
м. Миколаїв
krylenkosvetlana@mail.ru

РИЗИКИ ТА ДЖЕРЕЛА ЗАГРОЗ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

У статті досліджено сутність та запропоновано класифікацію ризиків та загроз для економічної безпеки фінансового сектору. Визначено їхній вплив на деякі інститути фінансового сектору. Запропоновані ключові аспекти економічної безпеки фінансового сектору.

Ключові слова: фінансовий сектор, ризик, економічна безпека, загрози.

Спектр ризиків і загроз для економічної безпеки фінансового сектору істотно розширюється при розгляді проблеми з точки зору розвитку людини, поліпшення якості її життя.

Забезпечення економічної безпеки фінансового сектору пов'язане з групами ризиків і загроз, до яких можна віднести: макроекономічні, викликані погіршенням кон'юнктури світових цін на окремі товари експорту і підвищенням цін на імпорт; соціальні, торговельно-економічні; політичні тощо. Складові економічної безпеки є взаємозалежними. Взаємообумовленим є також виникнення загроз і ризиків. На перший план для економічної безпеки фінансового сектору виходять такі загрози як безробіття та зниження надійності доходів, а також впровадження у масову свідомість людей недовіри до інструментів фінансового сектору. При такому підході головними мають стати інтереси людини, а не ринку. Сьогодні немає підстав приймати єдину загальновизнану позицію у трактуванні поняття «ризик» – навіть у тому випадку, якщо його трактувати у відносно вузькому розумінні економічного ризику. Водночас можна сформулювати ряд базових положень. Виходячи із системного підходу до визначення категорії ризику, можна стверджувати, що вона має складний системний характер, виражаючи одночасно якісні і кількісні її аспекти.

Мета «виживання» фінансового сектору в умовах кризи – недопущення її подальшого розгортання, нейтралізація кризи та досягнення соціально-економічної керованості.

Ризик – це можливість здійснення небажаної або небезпечної події. Будь-яка дія (або бездіяльність) людини, організації, підприємства, людства в цілому завжди пов'язана з ризиком [1, 59–61]. Залежно від причин виникнення ризики можуть бути природними, техногенними або соціально-економічними, а також – з огляду на взаємодію цих сфер – змішаними.

Як один з підходів до вирішення цього питання в наукових публікаціях з'явилась ідея багатокритерійного підходу до оцінки ступеня ризику. З одного боку, ризик – це ступінь невизначеності та конфліктність у людській діяльності. З іншого боку, ризик є об'єктивно-суб'єктивною економічною категорією, що відображає ступінь успішності або невдачі підприємства в досягненні намічених цілей з урахуванням впливу контрольованих (внутрішніх) і неконтрольованих (зовнішніх) факторів [2].

У публікаціях В. Занга обговорюється підхід, пов'язаний з можливістю і необхідністю використання «додаткового виміру» в межах теорії економічного ризику. «Додатковий вимір» передбачає, що в реальних ситуаціях математичний інструментарій оцінки ступеня економічного ризику так чи інакше втрачає свою прогностичну здатність і, відповідно, потребує його доповнити або замінити на інший інструментарій, ефективніший у конкретній ринковій ситуації. Проблемним стає питання визначення моментів біфуркації, коли одні фактори стають такими, що визначають, а інші – що лише побічно впливають [3, 120–123].

Окреслені особливості підтверджують проблемний характер сучасного уявлення як про самі економічні ризики, так і про методи їх кількісних оцінок (у тому числі і щодо проблеми забезпечення економічної безпеки фінансового сектору).

Основними завданнями вивчення ризиків є: встановлення кількісних значень імовірності ризиків, прогнозування ризиків, розробка заходів щодо зниження ризиків, методи страхування та інші способи захисту [2].

Залежно від змісту і специфіки інститутів, які породжують інституційні ризики, можна виокремити такі їх види.

Ризики, що виникли як результат політики держави і діяльності державних органів, а також як наслідок незрілості державних інститутів. Причинами їх прояву є зміни в законодавчих та інших нормативних актах; недостатність інформації та нерозвинутість інформаційних систем; зміни в політичній ситуації у країні; зміни у відносинах з іноземними державами; опортунізм керівників; корупція тощо.

Фінансово-кредитна політика держави також сприяє появі інституційних ризиків в фінансовому секторі. Зокрема, банківська система не орієнтована на фінансову підтримку вітчизняних виробників. Переважна частина товаровиробників опинилася поза фінансово-кредитною системою, що призвело до примітивізації та архаїзації сучасного виробництва і товарних відносин, до різкого зниження продуктивності праці та технічної оснащеності.

Ризики, породжені ринковими інститутами. До них, насамперед, можна віднести ризики, пов'язані із зміною кон'юнктури ринку, процентної ставки, умов кредитування, а також з невиконанням умов контракту і опортуністичною поведінкою контрагентів.

Ризики, породжені повсякденними стереотипними соціальними нормами і обмеженнями. Вони визначаються неадекватністю вкорінених у повсякденній практиці господарювання стійких психологічних настанов, звичок, ролевих очікувань, уподобань, ціннісних орієнтирів для інститутів нової соціально-економічної реальності. Наприклад, реорганізація багатьох підприємств обмежилася зміною лише їх «вивіски» (ВАТ, ТОВ і т. п.) – без глибокого реформування внутрішньогосподарських відносин і зовнішніх економічних зв'язків. Фактично вони продовжували функціонувати за звичними схемами, на основі старих ціннісних орієнтирів, керуючись існуючими стереотипами, що і зумовило багато в чому їх низькі адаптаційні якості, нездатність вирішувати актуальні для виживання і розвитку проблеми.

За масштабом охоплення інституційні ризики бувають міжнародними, національними, регіональними, галузевими, місцевими та організаційними. Джерелом міжнародних інституційних ризиків є зміна кон'юнктури світового ринку, умов міжнародних договорів і взаємовідносин між країнами.

За сферою виникнення інституційні ризики бувають:

– зовнішні, що утворюються під впливом системних, тобто зовнішніх у відношенні до суб'єкта господарювання, інститутів; джерелами їх прояву можуть бути нестабільність і суперечливість законодавства, непередбачені дії державних органів влади, нестабільність в економі-

чному, соціальному і політичному середовищі, зміни в економічній (фінансовій, податковій, зовнішньоекономічній) політиці;

– внутрішні, що утворюються під впливом локальних організаційних або внутрішніх інститутів; їх джерелами можуть вважатися непередбачені зміни у структурі власності та управлінні підприємством, дії конкурентів, зміни у взаємовідносинах з господарськими партнерами і контрагентами.

За часом виникнення ризики бувають минулі, поточні та майбутні.

Щодо суб'єкта джерела ризиків, то вони бувають індивідуальними (що приймаються окремим індивідом), колективними (що приймаються фірмою) і державними (що приймаються органами державної влади).

Залежно від свободи вибору суб'єкта ризик може бути добровільним (коли суб'єкт свідомо йде на ризик, або недобровільним (коли ризик нав'язується суб'єктові внутрішнім і зовнішнім інституціональним середовищем).

Відповідно до соціальної природи інститутів розрізняють:

– ризики, породжені формальними інститутами (наприклад, недоліками і змінами в законодавчо-правовій сфері, політичному устрої, умовах контракту, тобто у правилах і нормах, які встановлюються і захищаються органами державної влади);

– ризики, зумовлені соціокультурними особливостями країни, регіону і місцевості, тобто звичаями, традиціями, цінностями, переконаннями або вкоріненими в соціальних діях і суспільній психології нормами поведінки і стереотипами мислення.

При оцінці економічної безпеки важливо врахувати як самі відповідні показники, так і їх порогові значення. Необхідний рівень економічної безпеки можна вважати досягнутим, якщо усі вони відповідатимуть пороговим значенням протягом життєвого циклу організації.

Сукупність показників економічної безпеки суб'єктів фінансового сектору може бути класифікована з позицій поточного і стратегічного аспектів. Оцінювати їхню діяльність слід за всіма напрямами, що складають концепцію економічної безпеки фінансового сектору.

Список використаних джерел

1. Юзбашев М. М. Расчёт вероятностей рисков неурожая зерновых культур в Российской Федерации / М. М. Юзбашев, В. И. Кордович // Вопросы статистики. — 2007. — № 5. — С. 59—61.
2. Перепелица В. А. Структурирование данных методами нелинейной динамики для двухуровневого моделирования / В. А. Перепелица, Ф. Б. Тебуева, Л. Г. Темирова. — Ставрополь : Ставропольское книжное издательство, 2006. — 284 с.
3. Занг В. Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. — «Мир», 1999. — 335 с.
4. Крыленко В. И. Финансовая безопасность как составляющая экономической безопасности государства / В. И. Крыленко // Глобальные проблемы модернизации экономики : материалы II Международной научно-практической конференции (заочной) ; М-во обр. и науки РФ ; ФГБОУ ВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г. Р. Державина» ; [Гл. ред. В. М. Юрьев, отв. ред. А. А. Бурмистрова]. — Тамбов : Бизнес-Наука-Общество, 2013. — С. 218—224.

V. KRYLENKO
Mykolaev

RISKS AND SOURCES OF THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF THE FINANCIAL SECTOR

The article examines and investigates the nature and classification of risks and threats to the economic security of the finance sector. Their impact on various institutions of the financial sector has been determined. Key aspects of economic security of the financial sector have been proposed.

Key words: financial sector, risk, economic security, threats.

В. И. КРЫЛЕНКО
г. Николаев

РИСКИ И ИСТОЧНИКИ УГРОЗ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

В статье исследована сущность и предложена классификация рисков и угроз для экономической безопасности финансового сектора. Определено их влияние на некоторые институты финансового сектора. Предложены ключевые аспекты экономической безопасности финансового сектора.

Ключевые слова: финансовый сектор, риск, экономическая безопасность, угрозы.

Стаття надійшла до редколегії 09.11.2015

УДК 635.07.003.13:338.43

В. С. КУШНІРУК

Є. В. ОРЄХОВ

м. Миколаїв

victor_140679@mail.ru

evgeniy.orekhov.93@mail.ru

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТЕХНІЧНИХ КУЛЬТУР ТА ЇХ МІСЦЕ В ЕКОНОМІЦІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано динаміку посівних площ, валових зборів та урожайності технічних культур. Визначено роль технічних культур в економіці сільськогосподарських підприємств. Оцінено економічну ефективність виробництва продукції технічних культур.

Ключові слова: ефективність виробництва, соняшник, ріпак, соя, технічні культури, продукція, сільськогосподарські підприємства.

Вирощування технічних культур є важливою складовою стратегії економічного розвитку держави. Протягом останнього десятиріччя спостерігається стала тенденція розширення посівних площ технічних культур в аграрних підприємствах, що зумовлено вигідністю їх вирощування порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами. Україна займає провідні позиції з виробництва насіння соняшнику, забезпечуючи в окремі роки 15–16% його загальносвітового обсягу. Тому актуальним є питання забезпечення промисловості сировиною для виробництва олії, що буде поставлятися на внутрішні ринки та на експорт, а це дасть можливість підвищити ефективність виробництва технічних культур та зайняти вагоме місце в економіці сільськогосподарських підприємств.

Різним аспектам ефективного функціонування аграрного виробництва, питанням економічної ефективності, розвитку виробництва окремих технічних культур присвятили праці відомі вітчизняні вчені: О. Андрієнко [1], В. Благодатний, П. Гайдуцький, Б. Губський, В. Зіновчук, Л. Мармуль, О. Маслов [2], А. Побережна, П. Саблук, В. Федоряка [3] та інші науковці. Проте недостатньо вивченими залишаються проблеми розвитку ефективного виробництва технічних культур на районному рівні.

Метою даного дослідження є обґрунтування економічної ефективності виробництва продукції технічних культур та визначення їх місця в економіці сільськогосподарських підприємств Вознесенського району.

Наявність сприятливих ґрунтово-кліматичних умов для вирощування основних технічних культур, значний економічний потенціал створюють необхідні умови для організації ефективного виробництва олієсировини. Фактором, що стримує реалізацію наявного потенціалу та підвищення економічної ефективності, є екстенсивний характер розвитку виробництва продукції технічних культур, насамперед соняшнику. Розширення площ під цією культурою понад науково-обґрунтовані норми призводить до виснаження ґрунтів, втрати їх родючості, негативно впливає на урожайність культур, що вирощуються після такого попередника.

Проаналізуємо у таблиці 1 динаміку посівних площ технічних культур у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району Миколаївської області.

Отже, у сільськогосподарських підприємствах площі під соняшником збільшились на 11391 га або 113,5% порівнюючи 2014 рік з 2011 роком та на 6494 га або 43,5% порівнюючи з 2012 роком та на 7084 га або 49,4% порівнюючи з 2013 роком. Збільшення посівних площ під соняшником відбувається в основному за рахунок високих ринкових цін на олійні культури, які щороку мають тенденцію до зростання.

Таблиця 1

Динаміка посівних площ технічних культур у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району, га*

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення (+; –) 2014 року від		
					2011 р.	2012 р.	2013 р.
Соняшник	10032,0	14929,0	14339,0	21423,0	+11391	+6494	+7084
Соя	205,0	492,0	–	156,0	–49	–336	+156
Ріпак озимий	2673,0	113,0	1471,0	1821,0	–852	+1708	+350
Ріпак ярий	–	30,0	438,0	–	–	–30	–438

*Розраховано за статистичними даними форм звітності 29-сг.

Під соєю у сільськогосподарських підприємствах зайняті незначні площі в межах 156–492 га, що обумовлено вибагливістю до поливу. При цьому більша частина зрошувальної системи, яка була побудована ще до 90-х років була практично знищена при розпаюванні земель, це стримує розширенню площ під соєю та отриманню високих врожаїв. Саме цю культуру можна використовувати в кормовиробництві та здешевлювати кормову базу для галузі тваринництва.

Посіви ріпаку озимого за досліджувані чотири роки дещо зменшились, а саме на 852 га або 31,9%, що обумовлено чергуванням посівних площ у сівозміні з інтервалом 3–4 роки, складністю збирання врожаю та вимогами ринку.

У товаристві з обмеженою відповідальністю НТЦ «Лан» площі під посівами соняшнику збільшились на 60 га порівнюючи 2014 рік з 2011 роком та складає 1060 га у 2014 році. Слід відмітити також, що питома вага соняшнику в площі сільськогосподарських угідь у 2014 році займає 40,8%, що є порушенням науково-обґрунтованих сівозмін. Соя в даному підприємстві висівалась лише у 2011, 2012, 2014 роках, посівні площі знаходились в межах 30–85 га. Посіви ріпаку озимого відбувалися лише у 2011 році на площі 30 га та у 2014 році на площі 100 га.

У товаристві з обмеженою відповідальністю «Дружба» Вознесенського району площі під соняшником збільшились на 2173 га або 227,3% порівнюючи 2014 рік з 2011 роком. Найбільші посіви соняшнику (4199 га) в даному господарстві були у 2012 році, а потім відбувалась тенденція поступового спаду.

Проаналізуємо у таблиці 2 динаміку валового збору технічних культур у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району.

Так, у сільськогосподарських підприємствах по соняшнику валові збори збільшились на 230% порівнюючи 2014 рік з 2011 роком та на 163% порівнюючи з 2012 роком та на 52,7% порівнюючи з 2013 роком. Це відбулося в основному за рахунок розширення посівних площ під соняшником на 113,5% та збільшення врожайності на 54,5%.

Збільшення валового збору по озимому ріпаку (на 31781 ц) порівнюючи 2014 рік з 2011 роком відбулося за рахунок інтенсивного фактору, а саме зростання врожайності на 175,6% за відповідний період.

У товаристві з обмеженою відповідальністю НТЦ «Лан» валові збори по соняшнику збільшились на 14042,5 ц порівнюючи 2014 рік з 2011 роком, насамперед, за рахунок зростання урожайності на 90,3%. Це говорить в основному про те, що на сьогодні господарства з хорошим фінансовим станом намагаються сіяти насіння соняшнику гібридних сортів, що здатне давати значну прибавку врожайності за умови дотримання усіх технологічних вимог з вирощування соняшнику в даній кліматичній зоні.

У товаристві з обмеженою відповідальністю «Дружба» валові збори по соняшнику за чотири роки збільшились на 92729 ц або 223,3%, насамперед, за рахунок розширення посівних площ на 227,3% та збільшення врожайності на 29,3%.

У таблиці 3 проаналізуємо урожайність технічних культур у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району.

Таблиця 2

Динаміка валового збору технічних культур у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району, ц*

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення (+; -) 2014 року від		
					2011 р.	2012 р.	2013 р.
Сільськогосподарські підприємства Вознесенського району							
Соняшник	186558	234215	403393	615949	+429391	+381734	+212556
Соя	1384	1714	–	1746	+362	+32	+1746
Ріпак озимий	36223	1376	31935	68004	+31781	+66628	+36069
Ріпак ярий		185	1500	–	–	–185	–1500
Товариство з обмеженою відповідальністю НТЦ «Лан» Вознесенського району							
Соняшник	13797,5	11663,1	21780,0	27840,0	+14042,5	+16176,9	+6060
Соя	333,7	1050,0	–	1261,0	+927,3	+211	+1261
Ріпак озимий	423,0	–	–	4215,0	+3792	+4215	+4215
Товариство з обмеженою відповідальністю «Дружба» Вознесенського району							
Соняшник	28677	61018	120546	121406	+92729	+60388	+860
Ріпак озимий	9273	–	–	32375	+23102	+32375	+32375

*Розраховано за статистичними даними форм звітності 29-сг.

Таблиця 3

Динаміка урожайності (ц з 1 га) технічних культур у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району*

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення (+; –) 2014 року від		
					2011 р.	2012 р.	2013 р.
Сільськогосподарські підприємства Вознесенського району							
Соняшник	18,60	15,69	28,13	28,75	+10,16	+13,06	+0,62
Соя	6,75	3,48	–	11,19	+4,44	+7,71	+11,19
Ріпак озимий	13,55	12,18	21,71	37,34	+23,79	+25,17	+15,63
Ріпак ярий	–	6,17	3,42	–	–	–6,17	–3,42
Товариство з обмеженою відповідальністю НТЦ «Лан» Вознесенського району							
Соняшник	13,80	19,44	19,80	26,26	+12,47	+6,83	+6,46
Соя	11,12	15,00	–	14,84	+3,71	–0,16	+14,84
Ріпак озимий	14,10	0,00	–	42,15	+28,05	+42,15	+42,15
Товариство з обмеженою відповідальністю «Дружба» Вознесенського району							
Соняшник	30,00	14,53	34,77	38,80	+8,80	+24,27	+4,03
Ріпак озимий	13,25	–	–	37,00	+23,75	+37,00	+37,00

*Розраховано за статистичними даними форм звітності 29-сг.

Отже, у сільськогосподарських підприємствах урожайність по соняшнику збільшилась на 10,16 ц або 54,6% порівнюючи 2014 рік з 2011 роком та на 13,06 ц або 83,2% порівнюючи з 2012 роком. По озимому ріпаку урожайність збільшилась на 23,79 ц або 175,6% порівнюючи 2014 рік з 2011 роком.

У ТОВ НТЦ «Лан» урожайність по соняшнику за чотири роки збільшилась на 12,47 ц або 90,3%, а у ТОВ «Дружба» збільшення відбулося на 8,8 ц, що склало у 2014 році 38,8 ц з 1 га. Отже, зростання врожайності в основному залежить від заміни сорту насіння на гібриди, підвищення родючості грунту та удосконалення технології виробництва.

У таблиці 4 проаналізуємо роль та значення технічних культур в економіці сільськогосподарських підприємств Вознесенського району.

Питома вага технічних культур у валовій продукції сільськогосподарських підприємств в цілому займає 62%, по валовому доходу 69%, по виручці від реалізації соняшнику, сої, озимого ріпаку 66,2%, по прибутку 87,5%, по фонду оплати праці 29,4% та по витратам виробництва 51,1%. Прибуток, що склав в середньому за три роки по технічним культурам 47,7 млн грн, насамперед, є важливим вкладом в покращення фінансового становища сільськогосподарських підприємств. З вище викладеного слідує, що виробництво та реалізація продукції технічних культур відіграє важливу роль в економіці сільськогосподарських підприємств Вознесенського району.

Ефективність виробництва є узагальнюючою економічною категорією, якісна ознака якої відображується у високій результативності використання всіх складових виробництва. Одним з найважливіших результативних показників діяльності будь-якого суб'єкта господарювання в ринкових умовах є розмір отриманого прибутку, а показником ефективності – рентабельність.

У таблиці 5 проаналізуємо показники економічної ефективності виробництва продукції технічних культур у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району.

Аналізуючи економічну ефективність соняшнику слід відмітити, що за останні чотири

Таблиця 4

Роль технічних культур в економіці сільськогосподарських підприємств Вознесенського району*

Показники	Сільськогосподарські підприємства району				Технічні культури				У середньому технічні культури % до підприємств району
	2012р.	2013 р.	2014 р.	У середньому за 3 роки	2012р.	2013 р.	2014 р.	У середньому за 3 роки	
Валова продукція (в постійних цінах 2010 року), млн грн.	109,060	232,222	281,025	207,436	67,402	123,889	194,267	128,519	61,96
Валовий доход, млн грн	71,843	76,215	148,411	98,823	52,124	47,491	104,570	68,062	68,87
Виручка від реалізації продукції, млн грн	146,134	235,955	427,438	269,842	104,146	141,030	291,114	178,763	66,25
Прибуток (збиток), млн грн	38,709	28,983	95,856	54,516	36,009	28,830	78,216	47,685	87,47
Фонд оплати праці, млн грн	8,746	10,527	10,275	9,849	2,686	2,829	3,162	2,892	29,37
Виробничі витрати, млн грн	105,381	201,589	288,789	198,586	49,789	80,241	174,093	101,374	51,05

*Розраховано за статистичними даними форм звітності 50-сг.

Таблиця 5

Економічна ефективності виробництва продукції технічних культур у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району*

Роки	Соняшник	Соя	Ріпак озимий
Урожайність, ц з 1 га			
2011	18,60	6,75	13,55
2012	15,69	3,48	12,18
2013	28,13	–	21,71
2014	28,75	11,19	37,34
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн			
2011	239,08	220,10	315,39
2012	235,84	369,75	271,66
2013	230,41	–	223,27
2014	275,41	264,70	377,94
Ціна реалізації 1 ц, грн.			
2011	317,56	235,34	395,28
2012	362,55	333,19	385,88
2013	288,15	–	302,74
2014	385,97	390,79	420,01
Прибуток (збиток) у розрахунку на 1 ц, грн			
2011	78,48	15,24	79,89
2012	126,71	–36,55	114,23
2013	57,74	–	79,46
2014	110,56	126,09	42,07
Рівень рентабельності (збитковості),%			
2011	32,83	6,93	25,33
2012	53,73	–9,89	42,05
2013	25,06	–	35,59
2014	40,15	47,63	11,13

*Розраховано за статистичними даними форм звітності 50-сг.

роки збільшилась врожайність на 54,6%, що обумовлено сприятливими погодними умовами та посівом більш врожайних сортів соняшнику. В той же час повна собівартість 1 ц реалізованої продукції збільшилась на 15,2%, що обумовлено зростанням цін на матеріальні витрати, а саме на мінеральні добрива, засоби захисту рослин, паливно-мастильні матеріали, які зросли практично за останній рік у 2–2,5 рази.

Зі зростанням цін на матеріальні ресурси, що використовуються при виробництві та отриманні насіння соняшника, насамперед, виробники за чотири роки підняли ціну на 21,5%, яка склала у 2014 році 385,97 грн за 1 ц.

Збільшення ціни реалізації дало можливість отримати на 40,9% прибутку більше з розрахунку на 1 ц порівнюючи 2014 рік з 2011 роком. При цьому прибуток з розрахунку на 1 га у 2014 році склав 3178,9 грн, а рівень рентабельності 40,15%.

Виробництво сої у сільськогосподарських підприємствах здійснювалось у 2011–2012 роках та у 2014 році. Урожайність даної культури занадто замала, варіація якої склала 3,48–11,19 ц з 1 га, що обумовлюється відсутністю зрошувальних систем та сприятливих природно-кліматичних умов.

Незважаючи на зменшення обсягів виробництва насіння ріпаку в Україні, розвиток ріпаківництва в світі є більш стабільним. Для цього є всі підстави, адже ріпак має технічне, продовольче та кормове значення. У провідних країнах світу ця культура вважається стратегічною та займає важливе місце у продовольчих та енергетичних балансах. Так, у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району урожайність озимого ріпаку зросла на 175,6% порівнюючи 2014 рік з 2011 роком і складала у 2014 році 37,34 ц з 1 га. При цьому ціна від реалізації 1 ц озимого ріпаку збільшилась на 6,2%, а повна собівартість 1 ц на 19,8%, що спричинило зменшення прибутку на 47,3% порівнюючи 2014 рік з 2011 роком. У той же час прибуток з розрахунку на 1 га збільшився на 45,1% порівнюючи 2014 рік з 2011 роком і склав у 2014 році 1571,13 грн при рівні рентабельності 11,13%.

Важливим напрямом збільшення обсягів виробництва продукції технічних культур, підвищення її якості та окупності витрат є перехід до вирощування їх за інтенсивними технологіями. У той же час виробникам аграрної продукції необхідно подбати про те, щоб на ринок поставлялась не сировина технічних культур, а готова продукція, яка, насамперед, була направлена не тільки на внутрішній ринок, а й на зовнішній.

У подальшому особливо актуальними є вивчення питання ефективності переробки продукції технічних культур порівняно з їх ефективністю виробництва.

Список використаних джерел

1. Андрієнко О. Не такий страшний соняшник, як його малюють / О. Андрієнко, А. Андрієнко, І. Семеняка // Агробізнес сьогодні. — 2011. — № 11. — С. 5—12.
2. Маслак О. Нові олійні рекорди / О. Маслак // Пропозиція. — 2012. — № 6. — С. 36—40.
3. Федоряка В. П. Ефективність виробництва і реалізації соняшнику в Україні / В. П. Федоряка, Л. А. Бахчиванжи, С. В. Почколіна // Вісник соц.-екон. досл. — 2011. — № 41(2). — С. 139—144.

V. KUSHNIRUK
E. OREKHOV
Mykolaiv

ECONOMIC EFFICIENCY OF PRODUCTION OF GOODS OF INDUSTRIAL CROPS AND THEIR PLACE IS IN ECONOMY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The dynamics of sowing areas, gross collections and productivity of industrial crops is analysed in the article. Certainly role of industrial crops in the economy of agricultural enterprises. Economic efficiency of production of goods of industrial crops is appraised.

Key words: efficiency of production, sunflower, ripak, soy.

В. С. КУШНИРУК
Е. В. ОРЕХОВ
г. Николаев

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ТЕХНИЧЕСКИХ КУЛЬТУР И ИХ МЕСТО В ЭКОНОМИКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализирована динамика посевных площадей, валовых сборов и урожайности технических культур. Определенно роль технических культур в экономике сельскохозяйственных предприятий. Оценена экономическая эффективность производства продукции технических культур.

Ключевые слова: эффективность производства, подсолнух, рипак, соя.

Стаття надійшла до редколегії 08.11.2015

УДК 332.3:330.341.1

О. В. ЛАЗАРЄВА
м. Миколаїв
lazareva1480@mail.ru

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКУ ЗЕМЛІ

В статті розкриті заходи земельної політики, що забезпечують раціональне використання і охорону земель. Вказано, що їх основна мета полягає у забезпеченні раціонального використання і охорони земель, функціонуванні безперебійного ефективного сільськогосподарського виробництва.

Визначені напрями інституціоналізації землекористування, що спираються на екологічні, організаційні та фінансово-економічні важелі. Запропонована схема інституціоналізації землекористування та розкрита інструментальна база землекористування. В статті обґрунтовано, що інституції землекористування включають в себе такі підсистеми: політичну, економічну, соціальну, екологічну, організаційно-господарську та інші складові.

Ключові слова: ринок землі, інституціоналізація, сільськогосподарське землекористування, аграрна сфера економіки.

В Україні основні засади формування ринку земель визначені в Державній цільовій програмі розвитку українського села. Зокрема в ній відзначено, що ринок землі формується шляхом [3]:

- прийняття законів України про створення та функціонування ринку земель, ведення державного земельного кадастру, створення фонду земель державної власності та управління ними; створення єдиної системи реєстрації нерухомості, в тому числі земельних ділянок; сприяння розвитку інфраструктури ринку земель (земельні біржі, аукціони, конкурси тощо);
- удосконалення підходів до оцінки сільськогосподарських угідь з урахуванням ринкових умов; посилення захисту прав власників земельних ділянок і контролю за ціновою політикою на земельному ринку.

Проте в Україні відсутній повноцінний ринок земель, який міг би визначити або сформувати ефективного власника.

Тому вважаємо, що передчасним є висновок про те, що «формування прозорого земельного ринку земель сільськогосподарського призначення є логічним завершенням земельної реформи» [1, 219], оскільки сьогодні існує мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення.

Вагомий внесок у дослідженні питань інституційних засад формування землекористування зроблено у працях В. В. Горлачука [2], Д. С. Добряка [4], А. Г. Мартина [7], А. М. Третяка [10], А. Я. Сохнича [9], Л. О. Шашули [12] та ін.

Завдяки їх дослідженням сформовано основні положення, що визначають наукові уявлення про земельні ресурси, аспекти щодо створення інституту ринку землі та ін.

Але не зменшуючи ролі наукової доробки вчених, що вивчають тенденції розвитку сільськогосподарського землекористування, відзначимо, що цілий спектр питань, які набувають нових форм свого прояву в процесі функціонування ринкової економіки, залишається недослідженим. Сьогодні необхідним є прискорення інституціональних змін, оцінка впливу різних інституцій на розв'язання проблем у землекористуванні, впровадження заходів щодо ефективного інституційного розвитку аграрної сфери та землекористування. Саме цим проблемам і присвячена дана стаття.

Метою статті обґрунтування теоретико-методологічних засад щодо інституціональної трансформації ринку землі.

З огляду на це, поставлена наукова задача дослідити необхідність здійснення комплексу заходів щодо ефективного інституційного розвитку аграрної сфери та землекористування.

Успішний розвиток ринку землі може бути досягнутий за умови інституціонального забезпечення, що сприятиме його нормальному

функціонування, зокрема, наявності спеціалізованих установ, які організовуватимуть і проводитимуть земельні торги, створюватимуть мережу фінансово-кредитних установ для здійснення заставних операцій із земельними ділянками (головним чином земельних іпотечних банків) та суб'єктів оціночної діяльності для проведення нормативної та експертної грошової оцінки земель, надаватимуть консультаційні, посередницькі й інформаційні послуги через консалтингові, ріелторські підприємства і спеціалізовані інформаційні видання, здійснюватимуть підготовку у навчальних закладах кваліфікованих фахівців для роботи у сферу ринку землі тощо.

Інститути у сфері землекористування регулюють процес раціонального використання ресурсів. Досвід управління земельними ресурсами вказує на необхідність удосконалення методології інституціоналізації землекористування, що забезпечить ефективний його розвиток та сприятиме екологобезпечному його використанню. Це дає підстави зробити висновок, що формування належного інституціонального забезпечення є необхідним кроком для формування дієвої державної політики щодо раціонального використання земельних ресурсів.

Для подолання інституціональної недовершеності в сфері землекористування необхідно забезпечити умови щодо зміцнення його конкурентоспроможності, оптимізації структури землекористувань та застосування таких засобів ефективного земельного менеджменту, які б спроможні були створити всі умови для розвитку сучасного конкурентного ринкового середовища. При цьому важливим є те, що в рамках інституційного середовища має бути відображений екологічний вектор розвитку, що сприятиме еколого-економічній стабілізації довкілля.

Інституціоналізація пов'язана, перш за все, із впровадженням державних інструментів управління, що потребує розв'язання таких завдань:

- обґрунтування ринкових пріоритетів земельної реформи на прогнозний період, що потребує розробки плану очікуваного стану організації використання земель різних категорій та форм власності;
- розробка принципів, методів та механізмів управління землекористуванням, з врахуванням багатоукладності економіки, застосовуючи важелі впливу на суб'єкти господарювання на землі щодо забезпечення раціонального використання й охорони земель;
- формування інструментів системи управління землекористуванням, орієнтованих на прийняття ефективних управлінських рішень;
- обґрунтування функцій та зв'язків між компонентами організаційної підсистеми управління земельними ресурсами і землекористуванням, що передбачає здійснення розподілу повноважень на міжвідомчому рівні у сфері землекористування, усунення міжвідомчих неузгодженостей в галузі земельних відносин;
- розробка загальнодержавної та регіональних програм використання та охорони земель, складання схем та проектів землеустрою, що сприятиме забезпеченню оптимальної структури агроландшафтів, землеволодінь та землекористувань;
- проведення грошової оцінки земельних ділянок України за єдиною уніфікованою методикою та створення на основі цього інформаційно-реєстраційної системи земельного кадастру, що дозволить забезпечити економічно доцільну основу для проведення операцій з обігом земельних ділянок;
- консолідація зусиль, спрямованих на розробку та реалізацію Концепції раціонального землекористування і відповідно до цього формування пріоритетів державної земельної політики.

Основна мета приведених заходів земельної політики полягає у забезпеченні раціонального використання і охорони земель, функціонуванні безперебійного ефективного сільськогосподарського виробництва.

При визначенні інституціональних особливостей землекористування слід враховувати, що земля є унікальним та особливим ресурсом. При цьому, завжди є необхідність забезпечити пріоритет тих чи інших суспільних інтересів. Але це потребує таких скоординованих дій, які б захищали права землевласників та землекористувачів. Проте власність на землю не повинна надавати землевласнику необмежене право розпоряджатися нею.

Регламентація рівня втручання має спиратися на адміністративно-правову та економічну основу.

Відзначимо, що інституції імплементують такі підсистеми: політичну, економічну, соціальну, екологічну, організаційно-господарську та інші складові.

Політична підсистема інституціоналізації включає формування відповідного нормативно-правового забезпечення, спрямованого на створення інституту цивілізованого ринку землі.

Виходячи із повноважень, які покладені на місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування у сфері регулювання земельних відносин, завданням територіальних органів земельних ресурсів є не підготовка проектів рішень або висновків органів місцевого самоврядування, а внесення пропозицій відповідному органу місцевого самоврядування з питань у сфері земельних відносин.

Їх повноваження базуються на наступному:

- територіальні органи беруть участь в організації й проведенні за дорученням місцевої державної адміністрації або/та за угодою з відповідною радою земельних аукціонів і конкурсів, визначають стартову ціну земельної ділянки;
- здійснюють заходи щодо розвитку ринку земель, вносять пропозиції відповідній раді та місцевій державній адміністрації стосовно розвитку кредитних відносин і вдосконалення системи оподаткування;
- надають юридичним та фізичним особам довідки з нормативної грошової оцінки земельних ділянок;
- вносять пропозиції Держземагенству України з питань розробки землевпорядної документації, ціноутворення;
- використовують в установленому законодавством порядку бюджетні кошти для реалізації програм освоєння нових технологій, іншої науково-технічної діяльності у сфері раціонального використання та охорони земель;
- контролюють дотримання суб'єктами господарювання встановлених вимог до виконання землевпорядних та земле оціночних робіт і подають Держземагенству України пропозиції щодо надання, переоформлення та анулювання ліцензій на відповідні види робіт;
- розглядають згідно із законодавством справи про адміністративні правопорушення і в межах своїх повноважень приймають відповідні рішення.

Крім того, відділи Держземагенства в регіоні здійснюють свої повноваження безпосередньо і через територіальні підрозділи системи органів виконавчої влади з питань земельних ресурсів на відповідній території та ведуть контроль за фінансово-господарською діяльністю міських та районних управлінь(відділів) земельних ресурсів на відповідній території.

Аналіз функцій органів виконавчої влади з питань управління земельними ресурсами свідчить, що питання, які входять до їх компетенції, характеризуються міжвідомчими неузгодженостями. Головною причиною такої ситуації є втрата державою функцій управління земельними ресурсами і відсутність єдиної земельної політики, що унеможливлювало регулювання земельних відносин за допомогою державних важелів [8, 83].

Багато функцій дублюються, повноваження окремих Міністерств та відомств переплітаються, чим створюються певні утруднення при прийнятті науково обґрунтованих управлінських рішень щодо раціонального використання і охорони земель. Тому виникають запитання, кому надати перевагу при вирішенні питань, що стосуються прийняття того чи іншого управлінського рішення – Міністерству аграрної політики та продовольства України чи Держземагенству України або Міністерству екології та природних ресурсів.

Дублювання та розпорошеність повноважень у сфері управління землекористуванням між численними міністерствами та відомствами породжує загальну безвідповідальність. Існуючий порядок розпорядження землями державної власності не враховує того, що органи місцевого самоврядування, Кабінет Міністрів України, державні адміністрації є органами загальної компетенції і фактично не мають у своєму складі фахівців, зі спеціальною освітою, але вирішують питання щодо управління земельними ділянками. Фактично ж, підготовка рішень щодо розпорядження земельними ділянками здійснюється

державними органами земельних ресурсів. Але остаточне рішення щодо розпорядження землями державної власності приймається не органами земельних ресурсів, а органами загальної компетенції, через що знижується відповідальність за зміст підготовлених пропозицій або наданих погоджень.

Функціонування єдиної системи управління землекористуванням ускладнюється і через те, що розпорядження земельними ділянками державної власності здійснюється різними органами, через що ускладнюється реалізація єдиних засад земельної політики у державі.

Для усунення цих недоліків фахівці [5, 38] пропонують надати повноваження із розпорядження земельними ділянками державної власності спеціально уповноваженому центрального органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів.

Варто зазначити, що така постановка питання є небезпечною з точки зору управлінської проблеми, що вирішується, оскільки центральні органи виконавчої влади з питань земельних ресурсів не спроможні вирішувати складні земельні питання. Цю функцію повинні вирішувати ради (районні, обласні, селищні).

Необхідно сконцентрувати функції щодо купівлі-продажу земель держави, передачі їх в оренду та постійне користування, здійснення контролю за їх екологічним станом в одному державному органі управління. Наші дослідження свідчать, що зазначені повноваження і відповідальність мають бути покладені на Головне управління Держземагенства України. Доцільним є створення державної інспекції з контролю за використанням та охороною земель, яка повинна ефективно співпрацювати з органами виконавчої влади, місцевого самоврядування і прокуратури.

Є підстави вважати, що спільними зусиллями можна забезпечити узгоджену діяльність державних органів управління у галузі земельних відносин, розвинути демократичні засади управління по всій ієрархічній вертикалі, забезпечити науковообгрунтоване розмежування прав, обов'язків і відповідальності суб'єктів управління, створити чітку систему контролю за раціональним використанням і охороною земель, що в кінцевому підсумку забезпечить ефективність організаційної структури системи управління землями на загальнодержавному і місцевому рівнях в умовах ринкових відносин.

Нині важливо скоординувати роботу міністерств та відомств, на яких покладені повноваження управління використанням і охороною земель шляхом оптимального розподілу властивих їм функцій, що дасть змогу забезпечити єдину науково обґрунтовану стратегію розвитку земельних відносин на тривалу перспективу.

Щоб забезпечити логічну систему управління землями, необхідно створити ієрархічну підпорядкованість по всій вертикалі – від Президента до рівня територіальних громад.

Відзначимо, що повноваження у сфері управління землекористуванням покладені на обласні, районні відділи головного управління Держземагенства, які є вищими територіальними органами з питань використання земельних ресурсів на місцевому (регіональному) рівні та керуються у своїй діяльності Конституцією України, законами України, Указами Президента України і Кабінету Міністрів України, наказами Держземагенства та Положеннями про головне управління земельних ресурсів.

Важливим органом державного управління землекористуванням на регіональному рівні є місцеві державні адміністрації, до компетенції яких в галузі земельних відносин належить розпорядження землями державної власності в межах, визначених Земельним кодексом України; участь у розробленні та забезпеченні виконання загальнодержавних і регіональних програм з питань використання та охорони земель; координація здійснення землеустрою та державного контролю за використанням та охороною земель; координація діяльності державних органів земельних ресурсів та вирішення інших питань у галузі земельних відносин [11, 153].

Звернемо увагу, що розпорядження землями державної власності усіма органами виконавчої влади породжує низьку економічну ефективність їх використання. Розпорядником однієї й тієї ж земельної ділянки державної власності часто одночасно виступа-

ють районні та обласні державні адміністрації, Кабінет Міністрів України і ін.

Інструментами економічного регулювання є запровадження економічного стимулювання трансформації деградованих та малопродуктивних земель сільськогосподарського призначення під заліснення або кормові угіддя, що сприятиме стабілізації агроландшафтів. Враховуючи, що господарська діяльність на землі пов'язана з великою кількістю ризиків, важлива роль належить такому інституту економічного регулювання як страхування, що дозволить захистити суб'єктів господарювання на землі від несприятливих погодних умов, коливання врожайності культур та ін.

Організаційно-господарська підсистема землекористування передбачає застосування широкого кола чинників, що спрямовані на раціональне використання землі. Одним з них є оренда, яка спрямована на оперативну адаптацію сільськогосподарських підприємств до умов ринкової економіки та сприяє розвитку підприємницької активності. Проте існуючий на сьогодні інститут орендних відносин потребує вдосконалення. Так, діючі на даний час «правила гри» спонукають орендаря до безвідповідальності, а у селянина формується стереотип байдужого ставлення до своєї власності як джерела доходу. Причина цього криється у відсутності захисту прав селянина та у відчутті тимчасовості бізнесу, що функціонує на орендованих землях. На думку фахівців [6], це є головним інституціональним парадоксом, що стримує утвердження ефективного, конкурентоспроможного аграрного підприємництва, економічно відповідального перед суспільством і державою.

Екологічна підсистема передбачає дотримання норм раціонального використання та охорони земель. Відповідно ж вирішення екологічних проблем вбачаємо у збільшенні в структурі землекористування частки природних ландшафтів, забезпечуючих екологічну цілісність. Це активізуватиме підвищення рівня використання продуктивних сил природи, дозволить реалізувати екологічні пріоритети формування регіональної земельної політики.

Раціональна поведінка суб'єктів господарювання на землі повинна бути спрямована на досягнення такої конкурентної стратегії, яка передбачає володіння суб'єктами господарювання на землі як фактичною інформацією, що включає поточні події, які відбуваються в економіці господарювання, так і прогностичною, що передбачає прогнозні очікування на подальший розвиток подій та аналітичною інформацією, що передбачає оцінку взаємозв'язку явищ, які відбуваються в економіці, їхній вплив на динаміку землекористування, на подальший розвиток ситуації суб'єкта господарювання на землі.

В узагальненому вигляді схема інституціонального забезпечення ринку землі представлена наступним алгоритмом (рис 1).

Розглянуте інституціональне забезпечення ринку землі має своїм завданням сприяти формуванню інноваційних орієнтирів у землекористуванні, оскільки сьогодні не створено інфраструктури цивілізованого обігу земель, не вживаються заходи щодо ефективної політики раціонального землекористування, в результаті чого впродовж тривалого часу використання землі здійснюється переважно без чітко окресленого еколого-економічного та соціального обґрунтування.

Інституціоналізацію виробничих і земельних відносин у процесі використання земель слід розглядати в економічному, політичному, соціальному, духовному та культурному контексті, використовуючи кращі традиції господарської діяльності на землі, неформальні норми поведінки людей на основі підприємницької етики, оскільки вони визначають суть і специфіку комплексного і збалансованого розвитку сільськогосподарського землекористування.

Враховуючи, що земельна політика не призвела до радикального й ефективного оновлення сільськогосподарського виробництва, до пожвавлення інституційних процесів в інших галузях виробництва, до підвищення добробуту населення, необхідно комплексно вирішувати проблеми розвитку земельних відносин на ринкових засадах у поєднанні з економічними реформами у державі в цілому.

Змістовне осмислення інноваційних цінностей у сільськогосподарському землекористуванні вказує на можливість зміцнення нових інститутів, які слід розглядати як

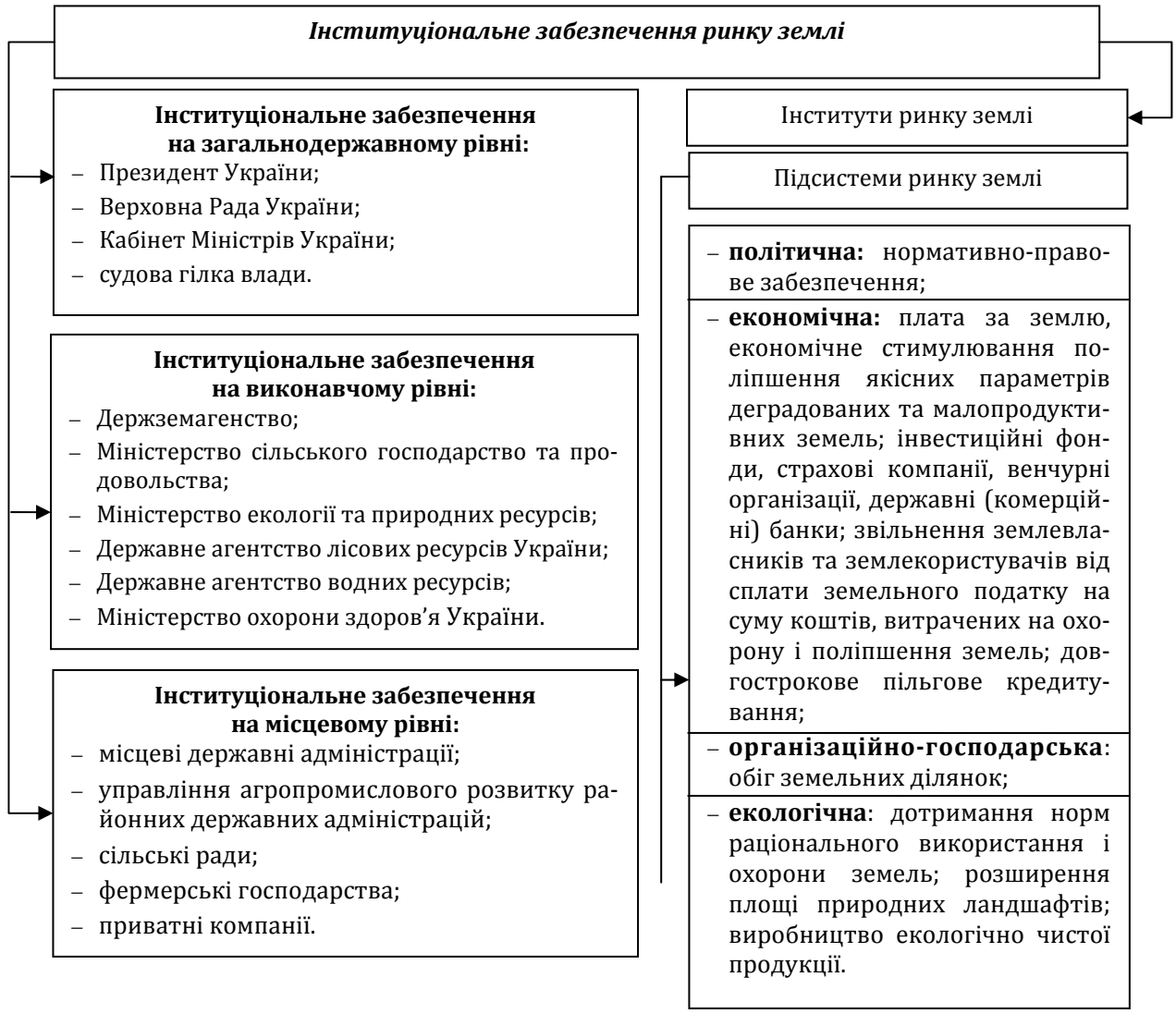


Рис. 1. Інституціональне забезпечення ринку землі в Україні

інституціональну трансформацію, першооснову, що генерує внутрішні і зовнішні умови виведення аграрного сектора економіки на шлях його ефективного розвитку, а відтак національної економічної системи на вищий рівень суспільних цінностей. В роботі висвітлено, що основними заходами ефективної земельної політики є обгрунтування ринкових пріоритетів земельної реформи на прогнозний період; розробка принципів, методів та механізмів управління землекористуванням; формування інструментів системи управління землекористуванням; обгрунтування функцій та зв'язків між компонентами організаційної підсистеми управління земельними ресурсами і землекористуванням; розробка загальнодержавної та регіональних програм використання та охорони земель; проведення грошової оцінки земельних ділянок за єдиною уніфікованою методикою та створення на основі цього інформаційно-реєстраційної системи земельного кадастру; консолідація зусиль, спрямованих на реалізацію стратегії розвитку раціонального землекористування. Обгрунтовано інституціональне забезпечення ринку землі в Україні, яке базується на органічному поєднанні наступних підсистем ринку землі: політичної, економічної, організаційно-господарської та екологічної.

Тому перспективи подальших досліджень у цій площині полягають у конкретному врахуванні та впровадженні у практику інституціональних підходів на основі економіко-математичної моделі оптимізації землекористування.

Список використаних джерел

1. Гаража О. П. Державне управління землями сільськогосподарського призначення у сучасних умовах / О. П. Гаража // Державне управління та місцеве самоврядування. — 2012. — № 12. — С. 219.
2. Горлачук В. В. Еколого-економічні проблеми раціонального землекористування Західної України. — Львів, 1996. — 212 с.
3. Державне агентство земельних ресурсів [Електронний ресурс] — Режим доступу:http://www.dazru.gov.ua/terra/control/uk/publish/printable_article?art_id=131639.
4. Добряк Д. С. Ефективність екологобезпечного землекористування в Україні в ринкових умовах / Д. С. Добряк, В. М. Будзяк, О. С. Будзяк // Економіка України. — № 7 (620). — 2013. — С. 84.
5. Євдокимов М. Земельна політика держави: осовні проблеми та напрями її формування / М. Євдокимов, О. Кравченко // Землевпорядний вісник. — 2006. — № 2. — С. 37—42.
6. Малік М. Й. Інституціоналізація аграрного підприємництва: трансформація та ефективність / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. — 2010. — № 7. — С. 132—139.
7. Мартин А. Г. Правове регулювання ринку землі в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / А. Г. Мартин. — Режим доступу: zsu.org.ua/andrij.../72-2011-01-17-11-27-50.
8. Прилуцький А. М. Інституційні умови становлення й розвитку аграрного ринку / А. М. Прилуцький // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. — К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка. — 2012. — С. 283—286.
9. Сохнич А. Я. Проблеми використання і охорони земель в умовах ринкової економіки. — Львів : Українські технології, 2002. — 252 с.
10. Третяк А. М. Стан та проблеми управління земельними ресурсами / А. М. Третяк // Вісник аграрної науки. — № 8 (580). — 2001. — С. 5.
11. Управління землекористуванням : підручник / В. В. Горлачук, О. М. Гаркуша, В. Г. В'юн та ін.; за ред. В. В. Горлачука. — Миколаїв : Іліон, 2006. — 376 с.
12. Шашула Л. О. Особливості інституціоналізації еколого-орієнтованого землекористування / Л. О. Шашула // Економіка природокористування і охорони довкілля: Збірник наукових праць / РВПС України НАН України. — К. : РВПС України НАН Укаїни, 2007. — С. 233—240.

O. LAZAREVA
Mykolaiv

INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF THE LAND MARKET

Given that in Ukraine there is no full-fledged land market, which could define or create effective owner, it is necessary to accelerate institutional change, impact assessment of various institutions to solve problems in land use, for effective implementation of the institutional development of the agricultural sector and land use. This article devoted to such problems.

The mission of the article is to describe theoretical and methodological framework for institutional transformation of the land market. Given that, the science task is created to investigate the need for a set of measures for effective institutional development of the agricultural sector and land use.

The article stated, that the process of overcoming institutional imperfection in land use needs to provide an environment to strengthen competitiveness, optimize the structure of land use and the use of such means of effective land management, which would have been able to create all conditions for the development of modern competitive market environment. Disclosed land policy measures to ensure rational use and protection of land. Indicated that their main goal is to uninterrupted operation of efficient agricultural production.

Directions institutionalization of land, based on environmental, organizational, financial and economic instruments. The scheme of the institutionalization of land use and land use tool base was proposed. The article proved that land use institutions include the following subsystems: political, economic, social, environmental, organizational, economic and other components.

Key words: land market, institutionalization, land utilization, agrarian sector of economy.

Е. В. ЛАЗАРЕВА
г. Николаев

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА ЗЕМЛИ

В статье раскрыты способы эфективной земельной политики, которые обеспечивают рациональное использование и охрану земель. Указано, что их цель состоит в обеспечении рационального использования и охраны земель, функционирование безперебойного эфективного сельскохозяйственного производства.

Определены направления институционализации землепользования, которые опираются на экологические, организационные и финансово-экономические рычаги. Предложена схема институционализации землепользования и раскрыта его инструментальная база. В статье обосновано, что институции землепользования включают в себя такие подсистемы: политическую, экономическую, социальную, экологическую, организационно-хозяйственную и другие составляющие.

Ключевые слова: рынок земли, институализация, сельскохозяйственное землепользование, аграрная сфера экономики.

Стаття надійшла до редколегії 15.09.2015

УДК 330.52.051

К. О. ЛИТВИНЕНКО
м. Одеса
katerynalytvynenko@gmail.com

АНАЛІЗ РИНКУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті наведений аналіз ринку комерційної нерухомості на момент кінця 2014 початку 2015 рр. Приведена статистика станів трьох сегментів ринку комерційної нерухомості: офісного, торгівельного та складського. Проаналізовані основні індикатори ринку: рівень і структура попиту різних сегментів комерційної нерухомості, насиченість пропозицією, середні рівні ставок оренди та вакантності. Розглянуті ключові тенденції українського ринку комерційної нерухомості, виявлені переваги та недоліки з точки зору інвестування.

Ключові слова: ринок комерційної нерухомості, офісна нерухомість, торгівельна нерухомість, складська нерухомість.

Наявність розвинутого ринку комерційної нерухомості характеризує рівень досконалості всієї національної економіки. Адже трансформація економіки України до ринкової неможлива без успішного функціонування ринку комерційної нерухомості. Це пояснюється тісною взаємозалежністю макроекономічного стану економіки держави та основних показників ринку комерційної нерухомості [2, 55].

Проте, не тільки макроекономічна ситуація впливає на показники ринку комерційної нерухомості, але й сам ринок здатен впливати на покращення показників національної економіки і, навіть, слугувати локомотивом виходу із кризових станів [9; 248].

Теми економіки нерухомості торкаються в своїх розробках такі фахівці, як А. Асаул, О. Гриценко, А. Грязнова, Л. Єфремов, А. Карасьов, С. Максимов, Г. Стерник, М. Федотов, В. Циганенко. Саме комерційній нерухомості приділяється особлива увага у працях М. Пушкіної, В. Масленнікова, а також у Д. Фрідмана та Н. Ордуея. Професійним же дослідженням ринку комерційної нерухомості в основному займаються консалтингові компанії та аналітичні агентства, такі як DTZ, John Lang LaSalle, CB Richard Elis, Cashman & Wakefield, Dragon Capital та інші, послугами та статистичними даними яких користуються як девелопери та інвестори, так дослідники і, навіть державні органи.

Найбільш популярним серед науковців аспектом вивчення залишається житлова нерухомість через свою соціальну значимість та якісний дефіцит на українському ринку. Вивченню ж комерційної нерухомості приділяється значно менше уваги в Україні, хоча за кордоном вже давно осягнули важливість ефективного функціонування саме цього ринку для економіки країни. Аналіз взаємозв'язку ринків нерухомості з іншими структурними компонентами економіки проводиться науковцями у контексті, також в основному житлової нерухомості [1]. Проблеми комерційної нерухомості залишалися за лаштунками наукових досліджень.

Метою роботи є аналіз сучасного стану українського ринку комерційної нерухомості, виявлення основних тенденції та перспектив розвитку.

Виникнення ринку комерційної нерухомості як такого в Україні співпадає з набуттям незалежності держави. Проте реальне формування та розвиток даного ринку можна ідентифікувати лише з появою об'єктів професійної комерційної нерухомості, а саме торгівельних-, бізнес-центрів та логістичних комплексів. А вони виникають в Україні лише з 2000 року, що було спричинено відкриттям широкого кредитування банками фізичних та юридичних осіб. З цього часу з'являється необхідність комплексного та якісного аналізу даного ринку, визначення індикаторів стану, дослідження взаємозв'язків між ринком комерційної нерухомості та іншими елементами національної економічної систе-

ми та впливу даного ринку на економіку країни.

Ринок комерційної нерухомості відчуває на собі вплив макроекономічної ситуації в країні та визначає її стан і тенденції розвитку. Але в середині самого ринку спостерігаються значні відмінності у показниках різних сегментів, а саме: офісному, торгівельному та складському. Структура попиту та насиченість пропозицією, ставки вакантності (частка вільних площ) та капіталізації, терміни будівництва, експлуатації та обслуговування, цикли підйомів та спадів, – всі ці показники різняться в залежності від типу комерційної нерухомості. Тому доцільно розділяти дослідження ринку за трьома сегментам.

Офісний сегмент почав свій активний розвиток досить пізно. Перші професійні біз-центри почали з'являтися у 2004–2005 рр. через декілька років після виходу на ринок торгівельно-розважальних центрів. Після світової фінансової кризи 2008 року даний сектор комерційної нерухомості отямився лише у 2011 році, вивівши на ринок нову пропозицію. Варто відзначити також порівняно низьку якість українських бізнес-центрів. Більшість можна віднести лише до класу С (хоча девелопери часто наполягають на більш високому статусі), трохи менше до класу В, і зовсім мало будується високоякісних об'єктів класів А та А+[6, 5].

У таблиці 1 представлені данні офісного сектору лише по ринку м. Києва. Це спричинено важкодоступністю отримання точної інформації у регіонах.

Крім того ринок столиці є найбільш розвинутим і насиченим, на нього припадає найбільша сума інвестицій. Тому більшість досліджень консалтингових компаній наводить статистику лише для київського ринку. Загалом, збільшення пропозиції офісних приміщень у Києві на тлі дуже низької ділової активності в Україні призвело до подальшого зростання вакантності і зниження орендних ставок на ринку офісної нерухомості в українській столиці протягом 2014 року.

За даними консалтингових агентств, більшість прогнозів для офісного сегменту негативні. Це означає, що даний сектор ще не досяг свого дна і спостерігати поліпшення ситуації на цьому ринку варто не раніше 2016 року.

Серед ключових тенденцій офісного сегменту можна виділити наступні:

1. Слабкий попит: зниження майже в два рази в порівнянні з 2013 роком.
2. Зниження активності девелоперів: спекулятивний ринок побачив річне зниження в два рази нової пропозиції
3. Високий рівень вакантних площ: середня ставка вакантності досягла приблизно 30% (у 2,5 разів збільшилася порівняно з 4-м кварталом 2013 року) на тлі приросту нової пропозиції та слабкого чистого поглинання.
4. Падіння орендних ставок: індикативна орендна ставка на найкращі приміщення знизилася до 25 дол. США за кв. м на місяць порівняно з 33 дол. США за кв. м на місяць в кінці 2013 року в результаті різкого економічного спаду [4, 1].

Валютні коливання і висока вакантність істотно змінили практику ринку. Наразі всі умови укладання угоди між орендарями і орендодавцями носять індивідуальний характер. Розповсюджена практика застосування валютного коридору при укладанні угод. В такому випадку встановлюється верхній ліміт у 20–50 % від курсу долара США на момент укладення договору. Можлива також фіксація ставок оренди у гривні. Проте терміни такої угоди зазвичай не перевищують одного року. Серед інших тенденцій можна виділити також практику «орендних канікул». При чому їх терміни збільшилися з 2–4 місяців до

Таблиця 1

Основні показники офісного сектору м. Києва

Основні показники	2014 рік	1 кв. 2015 р.	Прогноз
Об'єм завершених проектів	122,2 тис. кв. м	2,02 тис. кв. м	↓
Відсоток вільних площ	23,2%	27,1%	↓
Об'єм чистого поглинання	20,02 тис. кв. м	13,732 тис. кв. м	↑
Максимальна орендна ставка	360 дол.США/кв.м/ рік	350 дол.США/кв.м/ рік	↓

4–9 місяців. Для орендодавців найбільш вигідною і у 2014–2015 рр. найбільш розповсюдженою є практика закріплення орендної ставки за доларом США, але оплатою у гривнях за курсом НБУ. Це обумовлюється тим, що компанії, діяльність яких орієнтована на закордон (наприклад, IT аутсорсинг), і які, як наслідок, менш сприйнятливі до валютних коливань, відіграють істотну роль на ринку офісної нерухомості Києва.

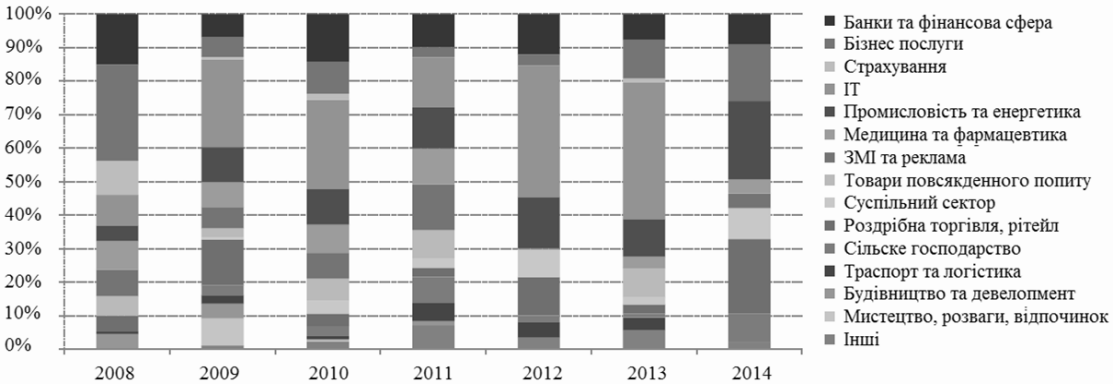


Рис. 1. Річні розподіли попиту за секторами (% частка) [4, 2]

На рис. 1 представлена структура попиту на офісні приміщення. Варто зазначити, що дана статистика складена на основі даних щодо нових орендарів. Тобто, якщо фармацевтична компанія зняла офіс у 2010 році і продовжує його орендувати досі, її частка вже не буде відображена в статистиці після 2010 р. Як видно з рис. 1, у 2012 та 2013 роках спостерігалось різке збільшення частки IT компаній серед орендарів бізнес-центрів. У 2014 році ситуація дещо змінилася. Найбільші частки зайняли промислові, рітейлові та страхові компанії.

З-поміж інших сегментів комерційної нерухомості в Україні *торгівельний* є найбільш розвинутим та прибутковим. Показники вакантності найнижчі, об'єми здачі в експлуатацію найбільші. Загальні тренди падіння під час кризи 2008 року були найменшими серед інших секторів нерухомості. І, нарешті, саме торгівельний сегмент першим почав виходити з економічної рецесії та демонструвати ознаки пожвавлення. У 2014 році було введено в експлуатацію більше 253 тис. кв. м площ торгівельних центрів по Україні і ще більш ніж 1,2 млн кв. м планується на 2015–2017 рр.

Таблиця 2

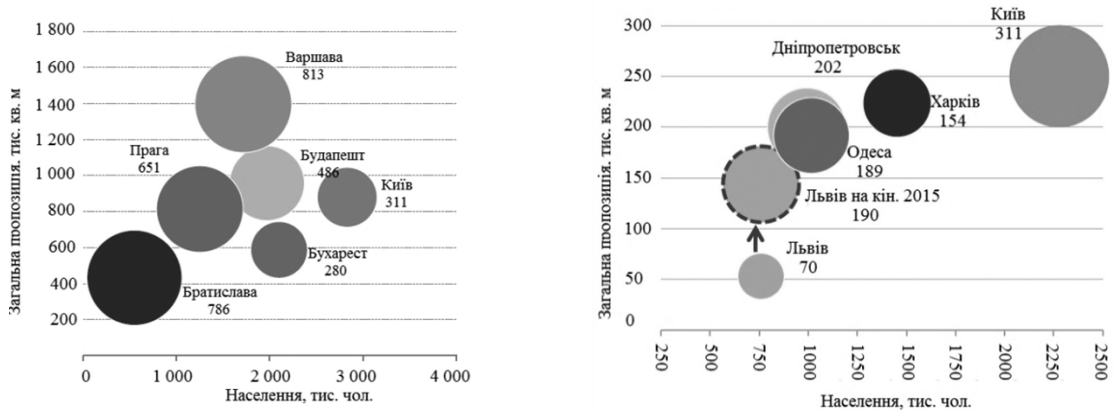
Основні показники торгівельного сектору м. Києва [4, 10]

Основні показники	2014 рік	1 кв. 2015 р.	Прогноз
Об'єм завершених проектів	71600 кв. м	0 кв. м	↑
Відсоток вільних площ	8,0%	9,2%	↑
Максимальна орендна ставка	960 дол.США/кв.м/ рік	840 дол.США/кв.м/ рік	→

Показники торгівельного сектору і прогнози щодо нього у 2014 році почали поступатися офісному сегменту. Експерти у 2015 році прогнозують збільшення вакантності та збереження тенденції до зниження орендної ставки.

На рис 2а та 2б представлено рівень забезпеченості якісними торгівельними площами у різних містах України та столицях близького зарубіжжя на кінець 2014 року. Аналіз, наведених даних, свідчить про те, що ринок торгівельної нерухомості Києва та особливо регіонів – ще досі залишається ненасиченим, що обумовлює його потенційну привабливість як для внутрішніх, так і для іноземних інвесторів [5, 2].

У торгівельному сегменті в 2014 р. спостерігались наступні ключові тенденції:



а ***б***

Рис. 2. Забезпеченість якісними торгівельними площами:

а –забезпеченість на 1 тис. жителів в деяких містах Центральної та Східної Європи, кв. м; ***б*** – забезпеченість 1 тис. жителів найбільших міст України, кв. м

1. Падіння роздрібного товарообігу на тлі різкого скорочення споживчого попиту.
2. Помірне зростання нової пропозиції (71,6 тис. кв. м) забезпечується за рахунок перенесення термінів введення в експлуатацію більшості об'єктів з 2013 на 2014 і 2015 рр.
3. Зростання середньоринкової вакантності: доля вільних площ у найкращих об'єктах варіювалася у 2014 році в межах 2–4%, в той час як вакантність в інших торгових центрах становила 8–10%.
4. Подовження зниження орендних ставок в середньому по ринку через слабкий попит з боку орендарів.

Складський сегмент ринку комерційної нерухомості, який часто називають логістичним або індустріальним досі перебуває в періоді стагнації: тут спостерігається найбільша вакантність, а орендні ставки знижені. До кризи 2008 року даний сегмент був найбільш привабливим для інвестування. Адже цикл будівництва був найкоротшим, вимоги більш низькі, ніж до БЦ та ТРЦ, сума інвестування на 1 кв. м об’єкту була найменшою. Проте світова фінансова криза, що сильно вдарила по економіці України, різко змінила ситуацію в даному секторі. Це спричинено найбільш тісною залежністю складського сегменту від показників стану промисловості, ділової активності та загалом ВВП. Саме ці показники мали найнижчі значення у динаміці розвитку української економіки під час кризи. Щодо ставки капіталізації, тобто прибутковості, то вона була і залишається досі найвищою з усіх інших сегментів українського ринку комерційної нерухомості [7, 19]. В структурі попиту складського сегменту, що наведена на Рис. 3, також змінюється динаміка.

Рис. 3. Обсяг зданих в оренду складських приміщень за профілем діяльності орендарів (частка у 100% кумулятивної площі угод) [3, 20]

Транспортні компанії, що складали найбільшу частку орендарів у 2011 році значно знизила свою діяльність в даному сегменті у 2012 та знову почали активно орендувати складські приміщення у 2013 та 2014 роках Компанії ж роздрібної торгівлі та рітейлу більш ніж удвічі знизили свою активність у 2014 році порівняно з 2012 і 2013 рр. Також, слід відзначити поновлення частки косметичних та фармацевтичних компаній, які значно розширились у 2014 році.

Найпопулярнішими складськими об’єктами для оренди у 2014 році стали маленькі приміщення площею до 5 тис. кв. м. Ця тенденція

зберігається від 2009 року. До цього, наприклад, у 2008 році, найбільш орендованими були величезні склади площею більше 10 тис. кв. м. Середні приміщення площею від 5 до 10 тис. кв. м останні 10 років стабільно користуються відносно невеликим попитом.

Ключові тенденції складського сегменту у 2014 році наступні [7, 21]:

- Зниження девелоперської активності: нова пропозиція складських площ склала 81,5 тис. кв. м, що на 35% менше порівняно з аналогічним показником минулого року.
- Обмежений попит: валове поглинання скоротилося в чотири рази в умовах економічного спаду.
- Збільшення вакантності: до кінця 2 кв. 2014 р. частка вакантних площ досягла 15,9%, що на 8,1% більше в порівняні з аналогічним кварталом 2013 року.
- Зниження орендної плати: базові орендні ставки на найкращі приміщення впали з 6,25 дол. США за кв. м на місяць до 5.00 дол. США за кв. м на місяць, що на 20% менше порівняно з 2013 роком.

Одним з найважливіших індикаторів стану ринку комерційної нерухомості є обсяг інвестування. На українському ринку комерційної нерухомості досить важко визначити точну суму інвестицій. Навіть методи підрахунку різняться. Обсяг інвестицій можна підрахувати склавши разом суми всіх інвестиційних угод (покупки-продажу) об'єктів комерційної нерухомості за досліджуваний період. Це – найчастіша практика дослідження серед консалтингових фірм (рис. 4). Проте, даний спосіб не враховує реальних інвестицій у будівництво [8, 23].

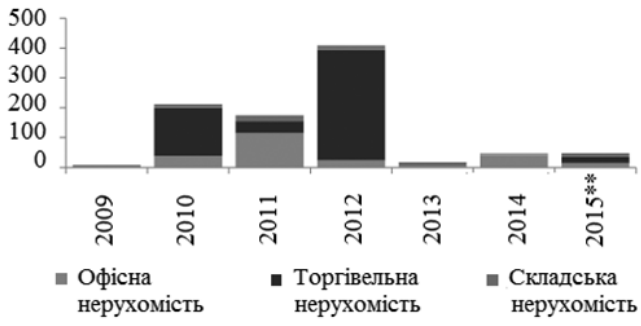


Рис. 4. Обсяг інвестиційних угод в Україні* (млн грн)

Примітки:
*Показник включає тільки угоди з придбання об'єктів комерційної нерухомості, придбання земельних ділянок не враховується.

Інший варіант – рахувати за обсягом здачі об'єктів (площею) комерційної нерухомості у досліджуваному періоді (сума інвестицій девелоперів та будівельних компаній). Цей метод також висвітлює некоректні данні, адже будівельний цикл досить тривалий, і інвестиції завжди розподілені на періоди більше одного року. А даний метод включає всю суму інвестицій лише у останній рік здачі об'єкта. Третій варіант об'єднує попередні два. Проте, точним даним перешкоджає непрозорість ринку: реальні суми покупки-продажу приховуються задля уникнення надмірного податкового тягаря, або обсяг інвестицій у будівництво об'єкта перебільшується задля покращення привабливості та збільшення майбутньої ціни оренди та за інших причин.

Провідне консалтингове агентство Cushman & Wakefield [7], що спеціалізується на дослідженні світової комерційної нерухомості та надає рекомендації інвесторам щодо країн та об'єктів вкладання коштів, виділяє наступні основні недоліки українського ринку комерційної нерухомості у 2014–2015 рр.:

1. Конфлікт на Східній Україні залишається невирішеним.
2. Економічний спад швидше за все, збережеться у 2015 році.
3. Зменшення орендних площ через неоднозначний статус частини території.
4. Більша частина промислової нерухомості належить олігархам.
5. Високий рівень бюрократії, корупції, відсутність прозорості на ринку.
6. Високий рівень податків.

Проаналізувавши вищенаведені недоліки, стає зрозумілим, що ні один з них не спричинений ринковими обставинами: перенасиченістю, неякісною пропозицією, несумлінними учасниками та іншим. Бюрократія, корупція високі податки – це умови, створені державою. Невирішений конфлікт, втрата частини територій призводять до затягування економічної рецесії та навіть спаду. Як відомо, будь-який ринок має здатність до саморегулювання, тому втручання з боку урядів зазвичай носить опосередкований характер. Найкраще: спостерігати та створювати сприятливі умови. Проте, всі ключові недоліки українського ринку комерційної нерухомості,

зазначені у «Інвестиційному атласі за 2015 рік» компанії Cushman & Wakefield, можуть бути усунуті лише державою. Тому, саме від політики уряду та розробки програми сприяння розвитку ринку комерційної нерухомості, залежить подальший стан та перспективи даного сектору, а також його інвестиційна привабливість.

Основні ж переваги українського ринку комерційної нерухомості наступні:

Високі ставки капіталізації у всіх секторах (по 13% у офісному та торгівельному сегментах та 14% у складському) [7, 21].

1. Відносно невеликий рівень конкуренції.
2. У торгівельному секторі: нові бренди вийшли на ринок і своєю появою створили нові ніші іншим рітейлерам для входу на ринок України.
3. Ненасичена пропозиція: відсутність достатньої кількості професійних об'єктів комерційної нерухомості.
4. Велика економіка з багатьма секторами, що досі залишаються ненасиченими.
5. Добре освічена, професійна робоча сила за низьку вартість.

Наведені переваги дозволяють зробити висновок про значний потенціал українського ринку комерційної нерухомості, який при належній політиці уряду та використанні ефективних механізмів врегулювання економічної ситуації здатен стати одним з якорів української економіки, приносити значний дохід інвесторам та забезпечити якісними офісними, торгівельними та складськими площами український бізнес.

Одним з найважливіших елементів економічної системи будь-якої ринково орієнтованої держави є ринок нерухомості. Від забезпеченості населення та бізнесу нерухомістю, як реальним капіталом, також залежать інструменти фондового ринку. Український ринок комерційної нерухомості досі перебуває у започаткованому стані, а затяжний період стагнації відстрочує його активний розвиток. Високий рівень корупції, податкового тягаря та непрозорість ринку, олігархізація економіки відлякують потенційних інвесторів. Проте дані умови не залежать від особливостей ринку, а лише від діяльності уряду і можуть бути усунені за декілька років. Адже ринок комерційної нерухомості має також переваги та значний потенціал росту, спричинений невисоким рівнем конкуренції та високими ставками капіталізації. Усвідомлення ключової ролі ринку комерційної нерухомості в активізації промислового виробництва, розвитку реального сектору економіки, пожвавленні інвестиційного процесу, макроекономічній стабілізації дозволить більш ретельно та зважено підходити до прийняття рішень в даній сфері та уникнути можливих помилок.

Список використаних джерел

1. Жилищная экономика : Пер. с англ. / под ред. Г. Поляковского. — М. : Дело, 1996 — 327 с.
2. Литвиненко К. О. Взаємозв'язок динаміки розвитку ринку комерційної нерухомості та основних макроекономічних показників/ К. О. Литвиненко // Економіка, фінанси право. — 2013. — Вип. 6/2. — С. 55—59.
3. CBRE Kyiv Industrial Big Box Market View H2 2014 // CB Richard Ellis Inc.: 2014. — 6 p.
4. CBRE Kyiv Office Market View H2 2014 // CB Richard Ellis Inc.: 2014. — 6 p.
5. CBRE Kyiv Retail Market View H1 2015 // CB Richard Ellis Inc.: 2014. — 6 p.
6. Commercial Real Estate Market Report Q1 2015 // John Lang LaSalle: 2015. — 14 p.
7. International Investment Atlas // Cushman & Wakefield: C&W Capital Markets Research Publications, 2014. — 28 p.
8. Property Times. Ukraine H2 2014 // DTZ Research: DTZ, 2014. — 26 p.
9. Ring, Alfred A. Real estate: Principles and practices/ A. A. Ring. — Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1972. — 510 p.

K. LYTVYNENKO
Odesa

UKRAINIAN COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET RESEARCH: CONDITION, TRENDS AND PROSPECTS

The article analyses the commercial real estate market at the time of end of 2014 and the beginning of 2015. The following statistics shows the condition of three segments of commercial real estate: office, retail and industrial. There were analyzed the main market's indicators: demand volume and its structure, supply intensity, average rent and vacancy rates. There were considered the key trends in Ukrainian commercial real estate market, were found the advantages and disadvantages in terms of investment.

Key words: commercial real estate market, office, retail, industrial property.

Е. А. ЛИТВИНЕНКО
г. Одесса

АНАЛИЗ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье приведен анализ рынка коммерческой недвижимости на момент конца 2014 начала 2015 гг. Приведенная статистика состояния трех сегментов украинского рынка коммерческой недвижимости: офисного, торгового и складского. Проанализированы основные индикаторы рынка: уровень и структура спроса разных сегментов коммерческой недвижимости, насыщенность предложением, средние уровни ставок аренды и вакантности. Рассмотрены ключевые преимущества и недостатки с точки зрения инвестирования.

Ключевые слова: рынок коммерческой недвижимости, офисная недвижимость, торговая недвижимость, складская недвижимость.

Стаття надійшла до редколегії 19.10.2015

УДК 65.017.3:330.341

В. В. ЛУЦЯК, В. А. ВДОВИЧЕНКО
м. Київ
bogariester@googlemail.com

ДИНАМІЧНІ ЗДІБНОСТІ МАЛОГО ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА МЕНЕДЖЕРСЬКИХ ЗДІБНОСТЕЙ

Розглянуто можливі показники оцінки менеджерських здібностей підприємства при оцінці його динамічних здібностей. Запропоновано систему прямих та опосередкованих показників, що показують рівень менеджерських здібностей та призначених для використання при комплексній оцінці рівня розвитку динамічних здібностей малого виробничого підприємства. Сформульовано подальший напрям наукових досліджень в цій сфері.

Ключові слова: динамічні здібності, мале виробниче підприємство, менеджерські здібності, міжфункціональний досвід, показники оцінки.

Сучасний стан зовнішнього середовища характеризується швидкими змінами. При цьому успішним підприємствам доводиться постійно реагувати на дані зміни і вміти їх передбачати [6]. Системна здатність до до таких дій визначається як динамічні здібності підприємства (ДЗ) [8]. ДЗ – виступають основою при вивченні сутності конкурентних переваг підприємства, що існують протягом довгого часу [7].

Емпіричні дослідження структурної складової сутнісної характеристики динамічних здібностей підприємства проведені Т. Еріксоном свідчать про існуючу тенденцію до зростання світового інтересу до різних проблем ДЗ [4].

Питання розвитку та оцінки ДЗ підприємства досить широко обговорюються в науковій літературі вітчизняного та світового авторства. Фундаментальні основи структуризації та формування ДЗ підприємства висвітлені Д. Тісом; розвиток концепції ДЗ на протязі п'ятнадцяти років відображений у фундаментальному емпіричному дослідженні Т. Еріксона; розвиток менеджерських здібностей та особливості його формування висвітлені в роботі Ц. Ислей; аналіз передумов виникнення і формування ДЗ підприємства здійснено в роботі Т. Андреевої; також, вітчизняними вченими здійснюються окремі несистематизовані спроби аналізу різних сторін ДЗ підприємства.

Група досліджень присвячені вивченню передумов виникнення ДЗ на окремих рівнях інноваційного процесу підприємства. Оскільки для малих підприємств неоднорідність і

безперервний розвиток людського капіталу мають вирішальне значення при формуванні ДЗ, то доцільно дослідити практику моделювання індивідуальних людських здібностей в процесі діяльності підприємств, що у сукупності становлять людський капітал цих підприємств [4].

Метою даної роботи є розробка методу оцінки людського капіталу малого виробничого підприємства при оцінці рівня розвитку динамічних здібностей.

Когнітивні уявлення конкурентного середовища функціонують як динамічні здібності, які покращують продуктивність підприємства, таким чином являючись джерелом конкурентної переваги, яку інші підприємства не зможуть наслідувати. При цьому в пропонується мікроекономічна психологічна модель на основі міжфункціональних зв'язків у вигляді менеджерської когнітивної карти промислового оточуючого середовища [3]. Підкреслюється особлива роль здатності менеджерів орієнтуватись в оточуючому ринковому середовищі та на основі цього управляти організаційними дослідженнями та розвитком здібностей.

В процесі діяльності створюється інформація, що містить сигнали про середовище та взаємозв'язки між діяльністю та результатами. Сигнали проходять через ієрархію підприємства та, в залежності від структури відділів і однорідності продуктових ліній, індивіди, що знаходяться на верхніх або нижніх ланках цієї ієрархії, можуть розробити більш точні когнітивні уявлення. Такі уявлення, в свою чергу, допомагають привести пошукові роботи до більш цінних комбінацій здібностей.

Вважається, що менеджери з більшим міжфункціональним досвідом приводять підприємства до більш високої продуктивності через більш точні уявлення про стан промисловості. Міжфункціональний досвід призведе до меншої пізнавальної інерції при використанні здібностей індивіда в подібних контекстах і високої продуктивності при використанні здібностей індивіда в тій же галузі. Міжфункціональний досвід призведе індивідів, які зазнали успіху, до продовження демонстрації високої продуктивності.

Перевірка гіпотез на регресійних моделях показує, що: вплив попереднього досвіду засновника на доходи підприємства є позитивним і значним; кількість попередніх надбань є значущою для продуктивності підприємства [3].

Таким чином, люди з більш різноманітним досвідом і більшим колом прав прийняття функціональних рішень будують більш точні когнітивні моделі, що призводить до побудови більш цінних комбінацій ресурсів / можливостей.

Динамічні здібності підприємства формуються в процесі виконання ряду завдань – реалізації індивідами власних навичок. При цьому ці завдання формулюються вищим менеджментом, що володіє більш досконалою когнітивною картою. При цьому паралельно з ключовим бізнес-завданням керівництво підприємства буде формулювати ще ряд завдань [1]. Процесне завдання полягає в тому, щоб у ході проекту стимулювати у співробітників ініціативність, бажання змінити підприємство, гнучкий, нестандартний погляд на свою роботу, а перспективна – створити в підприємстві умови для ініціативності і гнучкості в майбутньому, тобто, розвинути в підприємстві здатність до змін в майбутньому.

При створенні нового підприємства, ресурси обмежені, і існуючі можливості фірми є незначними. Це дозволяє краще ізолювати вплив ментальних моделей на результат діяльності малих підприємств. Засновники роблять ключовий внесок на початкових стадіях життєвого циклу підприємства та в деяких дослідженнях підкреслюється важливість засновників в окресленні початкових умов для стратегічного пошуку [5]. Фактично засновник нового малого підприємства самостійно визначає основні характеристики новоствореного підприємства: вид економічної діяльності; організаційно-правову форму; цільовий сегмент; комерційні зв'язки; та ін.

Індикатором міжфункціонального досвіду менеджеру може слугувати досвід заснування підприємств. При цьому фахівці, які працювали в сформованих підприємствах скоріше за все мають досвід роботи лише у певній сфері функціонування підприємства, тоді як ті фахівці, що були засновниками

підприємства напевно мали міжфункціональний робочий досвід перед тим, як заснувати власне підприємство. Досвід заснування власного дрібного стартапу формує ДЗ першого порядку. Досвід заснування власного підприємства формує міжфункціональний досвід другого порядку. Також слід відмітити різницю у набагато більшому міжфункціональному досвіді фахівців, що заснували декілька підприємств та досвідом фахівців, що заснували лише одне. Досвід заснування декількох підприємств формує міжфункціональний досвід третього порядку (табл.).

Таблиця 1

Зв'язок досвіду та характеристики менеджеру

Характеристика менеджеру	*Рівні досвіду*
Функціональний фахівець	Спеціаліст у певній сфері діяльності підприємства
Міжфункціональний фахівець	
– реалізація дрібних стартапів в сфері послуг та торгівлі;	Спеціаліст із міжфункціональним досвідом 1-го порядку (високий рівень ДЗ)
– засновник одного підприємства	Спеціаліст із міжфункціональним досвідом 2-го порядку (вищі в порівнянні з першим рівнем ДЗ)
– засновник декількох підприємств	Спеціаліст із міжфункціональним досвідом 3-го порядку (вищі в порівнянні з першим і другим рівнем ДЗ)

Джерело: розроблено автором на основі [3].

Даний підхід до оцінки менеджерського досвіду може бути вдосконалений на основі вивчення життєвого циклу підприємства та його співставлення із внеском менеджерських зусиль засновника підприємства в його розвиток.

Найбільш повою інформаційною базою в процесі аналізу ДЗ про міжфункціональний досвід менеджерів можна отримати на основі системи якісних та кількісних, прямих та опосередкованих показників. Оскільки для малих підприємств вирішальне значення має людський каптал та індивідуальний рівень інноваційного процесу підприємства, то опосередковані показники можуть відображати кількісні характеристики процесів та явищ на інших рівнях інноваційного процесу.

Основним показником ефективності міжфункціонального досвіду є кількість заснованих підприємств. Даний показник може бути доповнений кількістю підприємств, які менеджер намагався відкрити, та низкою додаткових показників діяльності підприємства.

Для кількісної оцінки міжфункціонального досвіду, що формується на основі когнітивних моделей індивідів, в використано ряд економічних показників: доходи, нові надбання, IPO (Initial Public Offering – перший публічний продаж акцій акціонерного товариства), кількість співробітників і часові проміжки між заснуваннями нових підприємств [3]. Додатково пропонується аналізувати кількість повноважень менеджеру при заснуванні підприємства. Важливим чинником при цьому є кількість співзасновників та розмір підприємства (мікропідприємство, мале підприємство). При більшій кількості співзасновників та зростанні розміру підприємства, кількість повноважень засновника зменшується, а його основні навички використовуються не в повному обсязі. Інформативність в дослідженні може надати контроль кількості років, що минули з часу заснування підприємства до першого року, коли підприємство звітує про отримання прибутку. Контроль даного проміжку часу також свідчить про швидкість змін і опосередковано про рівень розвитку ДЗ в підприємстві.

Доцільність використання такого набору показників для порівняльній характеристиці ДЗ підприємств потребує деякого уточнення. Доходи новоствореного підприємства значно залежать від обсягів початкових інвестицій, вибраного сегменту ринку та інших умов і не можуть об'єктивно відображати стан розвитку ДЗ у підприємстві. Тоді як, випуск акцій та нові надбання можуть характеризувати лише деякі підприємства. Визнано, що продуктивність є багатовимірною за сутністю [2]. На основі цього пропонується використати набір показників, який врахує особливості розвитку малих підприємств та забезпечить більш істотні зв'язки економічного стану підприємства з його ДЗ.

Життєвий цикл підприємства (ЖЦП) прямо відображає результат діяльності підприємства у вартісній формі і опосередковано

відображає загальний стан ресурсів підприємства. Таким чином, для якісної характеристики міжфункціонального досвіду доцільно проаналізувати життєвий цикл досліджуваного підприємства. При цьому слід врахувати швидкість з якою підприємство пересувається за послідовними етапами ЖЦП.

Також до додаткових контрольних показників можна віднести рівень освіти засновника підприємства (бакалавр, магістр, кандидат наук, доктор наук), вид економічної діяльності, галузь виробництва. Рівень освіти свідчить про обсяг академічних знань набутих в процесі освіти. Чим вищий даний рівень, тим вищі ДЗ, що проявляються в процесі інноваційної діяльності. Крім цього кількість заснованих підприємств в різних галузях і за різними видами економічної діяльності також має позитивний зв'язок із рівнем ДЗ та складністю когнітивної моделі оточуючого середовища засновника.

При співставленні різних показників доречно користуватись зведеною формою показників (табл. 2) за якою можна визначити тенденцію зміни міжфункціонального досвіду в залежності від сукупності значень результативних показників.

Таблиця 2

Оцінка людського капіталу малого виробничого підприємства

Показники оцінки наукового капіталу	
1	2
Загальна кількість науковців	середня кількість публікацій за вибраний період; значення індексу цитування ISI Science Citation Index
Провідні науковці визначаються	сумісне порівняння значень вибраних показників, що перевищують три стандартні відхилення від середнього значення (за результатами z-тесту)
Показники оцінки керівного капіталу	
1	2
Функціональний фахівець	Спеціаліст у певній сфері діяльності підприємства
Міжфункціональний фахівець – реалізація дрібних стартапів в сфері послуг та торгівлі; – засновник одного підприємства – засновник декількох підприємств	Спеціаліст із міжфункціональним досвідом 1-го порядку (високий рівень ДЗ). Оцінка – 1. Спеціаліст із міжфункціональним досвідом 2-го порядку (вищі в порівнянні з першим рівнем ДЗ). Оцінка – 2. Спеціаліст із міжфункціональним досвідом 3-го порядку (вищі в порівнянні з другим рівнем ДЗ). Оцінка – 3
Кількість співзасновників підприємства	Розподіл повноважень. Рівномірність розподілу свідчить про інтенсивність використання ДЗ окремих співзасновників. Більше повноважень – більша інтенсивність. Потребує додаткового аналізу доходності та інших пов'язаних показників. 1 засновник, оцінка – 5. 2 співзасновники, оцінка – 4. 3 співзасновники, оцінка – 3. 4 співзасновники, оцінка 2. 5 і більше співзасновників, оцінка – 1
Кількість років між заснуванням підприємства та першим прибутковим роком	Швидкість змін, зворотна пропорційність до рівня розвитку ДЗ
Рівень освіти засновників	Бакалавр, магістр, кандидат наук, доктор наук. Пряма пропорційність до рівня розвитку ДЗ. (Оцінки: бакалавр – 1; спеціаліст – 2; магістр – 3; к.т.н. – 4; д.т.н. – 5)
Кількість заснованих керівником підприємств	Більша кількість свідчить про наявність вищого рівня ДЗ

Закінчення табл. 2

1	2
Галузі заснованих керівником підприємств та кількість різних галузей	Галузева різнорідність свідчить про більш високий рівень ДЗ
Структура фінансування	При самофінансуванні на основі отриманих доходів рівень ДЗ найвищий. Оцінка 3. При самофінансуванні на основі початкових внесків засновників ДЗ високі. Оцінка 2. При фінансуванні на основі залученого венчурного капіталу необхідні додаткові дослідження ДЗ в часі. Оцінка 1
Додаткові показники	
Оцінка ефективності міжфункціонального досвіду на основі аналізу життєвого циклу підприємства	Аналізовані показники: етап життєвого циклу на якому знаходиться підприємство при умові що засновник досі визначає його стратегічні пріоритети. (Етап підприємництва – 1; Етап розвитку комерційних зв'язків – 2; Етап стабілізації ділової активності – 3; Етап колективності – 4; Етап формалізації та управління – 5); етап життєвого циклу підприємства на якому воно знаходилось до моменту виходу засновника із його керівного менеджерського складу. час витрачений на проходження окремих етапів життєвого циклу підприємством при керуванні даним менеджером; економічна ефективність інновацій підприємства на окремих етапах його життєвого циклу під час керування підприємством даним менеджером (доходи; рентабельність)
Додаткові показники аналізу ДЗ	Доходи, нові надбання, кількість співробітників, часові проміжки між заснуваннями нових підприємств

Джерело: розроблено в [3] та розвинуто автором.

Аналіз індивідуального людського капіталу малого виробничого підприємства доцільно здійснювати на основі якісного аналізу міжфункціонального досвіду засновників даного підприємства. Міжфункціональний досвід підприємства характеризується сукупністю визначених показників: кількість заснованих керівником підприємств. Більша кількість свідчить про наявність вищого рівня ДЗ; галузі заснованих керівником підприємств. Галузева різнорідність свідчить про більш високий рівень ДЗ; рівень освіти засновників. Бакалавр, магістр, кандидат наук, доктор наук. Пряма пропорційна залежність відносно рівня розвитку ДЗ. Міжфункціональний фахівець може володіти різним міжфункціональним досвідом: засновник одного підприємства. Спеціаліст із міжфункціональним досвідом 1-го порядку (високий рівень ДЗ); засновник декількох підприємств. Спеціаліст із міжфункціональним досвідом 2-го порядку (вищі в порівнянні з першим рівнем ДЗ).

Визнано, що продуктивність є багатовимірною за сутністю. На основі цього запропоновано набір показників ефективності міжфункціонального досвіду засновників малого виробничого підприємства, який врахує особливості розвитку малих підприємств та забезпечує істотні зв'язки економічного стану підприємства з його ДЗ.

Якісними опосередкованими показниками оцінки ефективності міжфункціонального досвіду є: етап життєвого циклу на якому знаходиться підприємство при умові що засновник досі визначає його стратегічні пріоритети; етап життєвого циклу підприємства на якому воно знаходилось до моменту виходу засновника із його керівного менеджерського складу.

Кількісними показниками оцінки ефективності міжфункціонального досвіду є: час

витрачений на проходження окремих етапів життєвого циклу підприємством при керуванні даним менеджером; економічна ефективність інновацій підприємства на окремих етапах його життєвого циклу під час керування підприємством даним менеджером (доходи; рентабельність).

В подальшому пропонується визначити інші структурні складові динамічних здібностей малого виробничого підприємства та дослідити можливі шляхи та методи їх оцінки, Результати можуть бути використані при комплексній оцінці динамічних здібностей малих виробничих підприємств для розробки стратегії діяльності та порівняльної оцінки рівня конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Андреева Т. Е. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были динамическими? / Т. Е. Андреева, В. А. Чайка. — СПб. : НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. — № 2(R). — 32 с.
2. Chakravarthy B. (1986). Measuring strategic performance // Strategic Management Journal. — № 6. — P. 437—458.
3. Eesley C. E. & Roberts E. B. (2013). Cutting Your Teeth: Building on the Micro-Foundations for Dynamic Capabilities [Електронне джерело]. — URL: http://web.stanford.edu/~cee/Papers/Cutting%20Your%20Teeth.pdf.
4. Eriksson T. (2013). Processes, antecedents and outcomes of dynamic capabilities. Scandinavian Journal of Management [Електронний ресурс]. — URL: http://dx.doi.org/10.1016/j.scaman.2013.05.001.
5. Gavetti G., Rivkin J. W. (2007). On the Origin of Strategy: Action and Cognition over Time. *Organization Science*, 18, 420—439.
6. Medina-Garrido J. A., Ruiz-Navarro J., & Bruque-Camara S. (2005). Developing dynamic capabilities with IT. In A. Capasso, G. Battista Dagnino, & A. Lanza (Eds.), *Strategic capabilities and knowledge transfer within and between organizations – New perspectives form acquisitions, networks, learning and evolution.* 156—175.
7. Teece D., & Pisano G. (1994). Dynamic capabilities of a firm: An introduction. *Industrial and Corporate Change*, 3(3), 537—556.
8. Teece D., Pisano G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509—533.

V. LUTSIAK, V. VDOVYCHENKO
Kyiv

DYNAMIC CAPABILITY OF SMALL PRODUCTION ENTERPRISE: EVALUATION OF MANAGERIAL SKILLS

There are possible rates of evaluating managerial skills of enterprise while evaluating its dynamic capabilities considered. The system of direct and indirect indicators showing the level of managerial knowledge and for use in assessing the overall level of dynamic capabilities of small manufacturing enterprises where offered. The future direction of research in this area is formulated.

Key words: dynamic capabilities, a small production enterprise, managerial skills, cross-functional experience, performance evaluation.

В. В. ЛУЦЯК, В. А. ВДОВИЧЕНКО
г. Киев

ДИНАМИЧЕСКИЕ СПОСОБНОСТИ МАЛОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Рассмотрены возможные показатели оценки менеджерских способностей предприятия при оценке его динамических способностей. Предложена система прямых и косвенных показателей, которые показывают уровень развития менеджерских способностей и предназначенных для использования при комплексной оценке уровня развития динамических способностей малого производственного предприятия. Сформулировано дальнейшее направление научных исследований в этой сфере.

Ключевые слова: динамические способности, малое производственное предприятие, менеджерские способности, межфункциональный опыт, показатели оценки.

Стаття надійшла до редколегії 02.11.2015

УДК 331.101.3

М. І. МАНИЛІЧ, В. Г. КУСКОВА
bukuniver@bukuniver.edu.ua, ms.kuskovavalentina@mail.ru
м. Чернівці

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Поряд з підвищенням ефективності виробництва і праці, досягненням максимального прибутку головною метою підприємства в сучасних умовах є підвищення його конкурентоспроможності. Трудовий потенціал, будучи одним із основних складових елементів діяльності підприємства, безпосередньо впливає на реалізацію його стратегічних цілей забезпечення інноваційного розвитку.

Ключові слова: трудовий потенціал, конкурентоспроможність, інноваційний розвиток.

Сучасні тенденції функціонування економіки України, що стали наслідком її інтеграції в глобальний економічний простір та побудови ринкових умов господарювання, породжують формування нової системи суспільно-економічних відносин. Реальний сектор економіки кількісно і якісно змінюється практично у всіх сферах діяльності. Революційні зміни, які відбуваються в сучасній світовій економіці у зв'язку з побудовою постіндустріального, інформаційного суспільства, висувають принципово нові вимоги до трудового потенціалу та його конкурентоспроможності. Нинішня фінансово-економічна та суспільно-політична криза ще більше загострила конкуренцію на світових ринках та актуалізувала для України проблему побудови нової економіки знань і рішучого та системного переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, необхідною умовою якого є формування конкурентоспроможного трудового потенціалу як держави в цілому, так і кожного регіону та підприємства. Враховуючи специфіку функціонування різних галузей економіки, особливості національного трудового менталітету, цілком зрозуміло, що наука має запропонувати цілий комплекс різноманітних моделей оцінки та стимулювання конкурентоспроможності трудового потенціалу.

Теоретичні і практичні аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу знайшли своє відображення в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. Зокрема, у дослідженнях О. Я. Кібанова та Р. А. Фатхутдінова порушується проблема конкурентних переваг персоналу, О. А. Грішнова та О. Шпирко обґрунтовують критерії визначення та показники вимірювання конкурентоспроможності трудового потенціалу, О. С. Попов досліджує інвестування в трудовий персонал, як основну умову підвищення конкурентоспроможності підприємств. Пріоритетні напрямки розвитку трудового персоналу висвітлюються у наукових працях Е. М. Лібанової, Д. П. Богині, Г. В. Задорожного, М. В. Семикіної, В. В. Онікієнко, А. Я. Кібанова та інших.

Проте аналіз опублікованих праць засвідчує, що проблеми підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу, який розглядається як один із найважливіших стратегічних чинників інноваційного розвитку підприємства, потребують подальшого дослідження та обговорення.

Конкурентоспроможність трудового потенціалу є основним чинником науково-технічних нововведень, умовою виживання та ефективного розвитку більшості підприємств. Світовий досвід подолання фінансово-економічної кризи вкотре доводить, що єдиним стабільним фактором ефективності сучасної організації є конкурентоспроможність її трудового потенціалу. Метою даної статті є дослідження теоретичних основ, методичних і практичних рекомендацій з управління трудовим потенціалом щодо підвищення його конкурентоспроможності як необхідної умови інноваційного розвитку підприємства.

Найбільшим каталізатором зростання конкуренції між країнами стали інформаційна революція та бурхливий розвиток технологій, які дозволили на порядок підвищити ефективність використання традиційних факторів виробництва, задіяти нові фактори розвитку, пов'язані з використанням нових знань і технологій і дати поштовх створенню нових конкурентних переваг. Ці нові фактори світового розвитку сприяли падінню кордонів між країнами для потоків матеріальних, фінансових і трудових ресурсів [1].

Кілька десятків років тому конкурентоспроможність країни визначалася порівняльними національними перевагами (високий рівень технічного оснащення, дешева робоча сила, багаті природні ресурси, сприятливі географічні і кліматичні умови), але з розвитком постіндустріального, інформаційного суспільства неабияку вагу отримують конкурентні переваги, що базуються на науково-технічних досягненнях, інноваціях, розвитку людського інтелекту та трудового потенціалу.

Досвід розвинутих країн свідчить, що на сучасному етапі функціонування як макроекономічних так і мікроекономічних систем найважливішим з усіх видів ресурсів є людські ресурси. Саме людські ресурси є основою формування трудового потенціалу, який трансформується в людський капітал.

Залежно від мети дослідження людські ресурси характеризуються різними соціально-економічними категоріями. Економікою праці найширше використовуються такі з них: населення, економічно активне населення, трудові ресурси, трудовий потенціал [2].

В теоретичному аспекті трудовий потенціал розглядається як складна соціально-економічна категорія, що потребує детального дослідження та систематизації. Особливу увагу при цьому необхідно приділяти саме питанням конкурентоспроможності трудового потенціалу.

У минулі часи категорія «трудовий потенціал» в теоретичному і практичному значенні не була поширена. Були окремі наукові роботи, в яких це питання розглядалося в аспекті людського фактора, трудових ресурсів, робочої сили, не відрізняючи одне поняття від іншого [3].

В сучасних наукових джерелах висвітлюється багато визначень, які характеризують як трудовий потенціал, так і його складові. Так, наприклад, О. А. Грішнова дає досить змістовне і повне визначення даної категорії.

Трудовий потенціал – це інтегральна оцінка і кількісних, і якісних характеристик економічно активного населення. Розрізняють трудовий потенціал окремої людини, підприємства, території, суспільства. Трудовий потенціал складається з багатьох компонентів, головними з яких є здоров'я, освіта, професіоналізм, моральність, мотивованість, вміння працювати в колективі, творчий потенціал, активність , організованість, ресурси робочого часу та ін. [2].

Взагалі, аналіз наукових джерел з проблем управління людськими ресурсами показує, що використання терміна «конкурентоспроможність» трудового потенціалу (персоналу, працівника, робочої сили та ін.) є достатньо розповсюдженим явищем.

Найчастіше в якості синонімів поняттю «конкурентоспроможність людини як суб'єкта економічного життя» використовуються терміни: конкурентоспроможність працівника, конкурентоспроможність персоналу, конкурентноздатний трудовий потенціал, конкурентоспроможність робочої сили, конкурентоспроможність трудових ресурсів, а також конкурентоспроможність робітника, фахівця і менеджера. Таким чином, автори по-різному трактують об'єкт розглядуваної конкурентоспроможності на ринку праці.

Аналіз трактувань конкурентоспроможності людини як суб'єкта економічного життя, дозволяє виділити дві концептуальні схеми, що відбивають різні точки зору на об'єкт конкурентоспроможності на ринку праці, форми його організації.

Представники першої концептуальної схеми розглядають об'єкт, що є субстанцією конкурентних переваг на ринку праці, тобто трудовий потенціал, як специфічний вид товарної конкурентоспроможності, першооснова конкурентних переваг якого задається споживчою вартістю реалізованого товару, його якісною визначеністю. Таким чином, конкурентоспроможність персоналу ототожнюється з якістю робочої сили (кваліфікація, профіль підготовки, вік, стать і т. п.).

Специфіку конкурентоспроможності на ринку праці, її конкретно-видовий зміст представники другої концептуальної схеми визначають механізмом приведення конкурентних переваг робочої сили (здатності до праці) у функціонуючій стан.

З цих позицій, конкурентоспроможність на ринку праці жорстко пов'язана:

- з робочою силою, і значною мірою зводиться до її якісних характеристик;
- соціально-економічними і виробничо-технічними умовами, при яких відбувається ефективне використання здібностей працівника до даної праці;
- динамічним узгодженням потреб працівника і роботодавця, що відбувається не на шкоду організму й інтересам особистості працівника, організаційним цілям;
- мінімізацією сукупних витрат протягом періоду трудової активності працівника [4].

Звідси, конкурентоспроможність на ринку праці представниками другої концептуальної схеми визначається організаційно-економічною формою споживаного (використовуваного) товару робоча сила та її якісною характеристикою, завдяки чому розглянута конкурентоспроможність одержує своє конкретне найменування: «конкурентоспроможність трудових ресурсів», «конкурентоспроможність персоналу», «конкурентоспроможність працівника».

Конкурентоспроможність на ринку праці – поняття відносне, чітко прив'язане до конкретного ринку або до конкретної групи роботодавців. Інакше кажучи, конкурентоспроможність персоналу (працівника) визначається показниками: по-перше, ступенем ринкової потреби у відповідній функціональній якості праці; по-друге, рівнем унікальності якості робочої сили; по-третє, рівнем і характером мобільності персоналу, пов'язаної з географією споживачів здатності до праці; по-четверте, особливостями споживчого попиту на робочу силу [5].

Щодо вітчизняного ринку праці, то його конкурентне середовище характеризується своєю невизначеністю та наявністю монополістичної конкуренції, яка призводить до недобросовісних маніпуляцій з боку роботодавців, обмежує у працівників свободу вибору, в результаті чого зникає зв'язок між якістю робочої сили, результатами праці та заробітною платою, що є демотиваційним чинником.

Нажаль, руйнування трудового потенціалу України, яке відбулось в сталих умовах функціонування економіки, за нинішнього кризового стану тільки поглиблюється. Не останню роль у цьому процесі відіграє недосконалість українського законодавства, несприятливі умови для ведення бізнесу, корупція, недостатність кредитних ресурсів, складна соціально-політична ситуація в країні. За таких умов роботодавці не поспішають залучати персонал до інноваційної діяльності, інвестувати в людський капітал, втілювати в життя найсучасніші методи та форми організації трудового процесу. А, як показує досвід, відставання з вирішенням проблеми розвитку трудового потенціалу здатне суттєво гальмувати економічне зростання та інноваційний розвиток самого підприємства.

У сучасних умовах зростання вимог до працівників не викликає заперечень. Під впливом формування конкурентного середовища в Україні трудовий потенціал віддзеркалює підвищення ролі людського фактора у виробництві, зростання залежності ефективності виробництв від ступеня використання трудового потенціалу. Недооцінка значення розвитку якісних характеристик трудового потенціалу призводить до зниження продуктивності і якості праці, інертності трудової мотивації, знецінення людського капіталу.

Під впливом конкуренції певною мірою змінюється філософія мотивації праці: на зміну мотивації продуктивної праці приходить мотивація конкурентоспроможної праці. Тобто трудові мотиви працівників поступово змінюються під впливом зовнішніх чинників (стан соціально-економічного розвитку країни, рівень життя населення, соціальна захищеність, матеріальний добробут працівника, названа система мотивації праці, гострота конкуренції на ринку праці тощо) та внутрішніх чинників (особливості трудового менталітету особистості, ціннісні орієнтації, звички, рівень культури, освіта, кваліфікація тощо), зростає спрямованість на постійне оновлення своїх знань та професійних навичок,

тобто виникає свідома орієнтація трудової поведінки на розвиток конкурентоспроможності своєї робочої сили, досягнення бажаної результативності праці, оскільки від цього залежить відповідність вимогам роботодавця та задоволення актуальних проблем окремого працівника [6].

Більшість підприємств, які працюють у нових ринкових умовах господарювання, потребує спеціалістів високої категорії з достатнім досвідом роботи, адже вимоги ринку диктують необхідність удосконалення якості продукції, відтак зміна ринкової кон'юктури чинить вплив на професійно-кваліфікаційний рівень її виробників. В умовах конкурентного середовища роботодавці змушені, керуючись метою отримання більшого прибутку, проявляти інноваційну активність, збільшувати інвестиції в розвиток людського капіталу, заохочувати ініціативний та творчий підхід до праці, що є основою конкурентоздатності персоналу.

Стратегія підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу не може бути реалізована у повному обсязі лише завдяки проведенню певних заходів або залученню тих чи інших стимулів на рівні підприємства. Вона повинна обов'язково передбачати низку заходів на рівні регіону та країни. Йдеться про обов'язковість реформування політики держави у сфері відтворення населення, освіти і професійної підготовки, зайнятості і доходів населення, соціального захисту, належного фінансування розвитку людського капіталу.

В основі формування стратегії управління трудовим потенціалом підприємства повинна знаходитись концепція управління персоналом, яка включає в себе загальні принципи діяльності персоналу, підпорядковані організаційній стратегії підприємства, потенціалу персоналу, а також типу кадрової політики. Для визначення цієї концепції розглянемо класифікацію конкурентних переваг персоналу на основі критеріїв, які запропонував М. Портер [7].

Згідно вказаних критеріїв виділяють два класи конкурентних переваг:

– конкурентні переваги «низького порядку»;
– конкурентні переваги високого порядку.

Переваги низького порядку не являють собою результат діяльності підприємства і створюються за рахунок вартості або доступності факторів виробництва, до яких відносяться, наприклад, дешева або надлишкова робоча сила, достатня або навіть надлишкова забезпеченість сировиною і матеріалами, перевага на масштабі виробництва. Конкуренти підприємства можуть порівняно легко відтворити переваги «низького порядку», що не забезпечують стабільності підприємства на ринку.

Створення конкурентних переваг другого класу («високого порядку») є наслідком цілеспрямованої діяльності підприємства і припускають істотні витрати. Як результат, відтворення цих конкурентних переваг важко або навіть неможливо для конкурентів. До конкурентних переваг «високого порядку» відносяться, наприклад, спеціалізовані програми науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, спеціалізовані програми відтворення робочої сили, «ноу-хау» підприємства.

На основі ідеї М. Портера та інших науковців, О. Ю. Славгородською та В. Г. Щербак запропоновано наступну класифікацію конкурентних переваг персоналу підприємства (рис. 1) [8].

Перші три групи конкурентних переваг формуються під впливом факторів макрорівня, тобто таких, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства на макрорівні. Ці конкурентні переваги сприяють формуванню конкурентної стратегії персоналу, спрямованої на забезпечення реалізації загальної стратегії розвитку підприємства. Наступні три групи конкурентних переваг, що включають кваліфікацію персоналу, досвід і стаж його роботи, компетентність персоналу, створюються під впливом факторів мікрорівня, тобто факторів, що діють в межах самого підприємства.

Конкурентні переваги персоналу, що формуються під впливом факторів макрорівня, створюють передумови для реалізації глобальних цілей підприємства за допомогою використання персоналу як одного з компонентів діяльності підприємства. Конкурентні переваги, які формуються на основі дії цих

Рис. 1 Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства

факторів, дозволяють утримувати досягнуті макрорівневі переваги протягом необхідного періоду часу.

У свою чергу, формування нової стратегії управління персоналом для наступного етапу розвитку підприємства повинне передбачати створення й утримання конкурентних переваг цієї групи, що відповідають новому інноваційному рівню розвитку підприємства.

Необхідною для здійснення інноваційного розвитку підприємства є конкурентна перевага «Компетентність персоналу». За наявності компетентності, конкурентоспроможність працівника не обмежується лише якісними характеристиками його трудового потенціалу, які ще не свідчать про його здатність, використовуючи ці якості, виконувати практичні завдання (вони є потенційними конкурентними перевагами). Компетентність дозволяє за допомогою готовності та здатності працювати (йдеться про наявність не тільки фізичних та психологічних якостей людини, а й про її мотиви та ціннісні орієнтації) перевести конкурентоспроможність працівника у такий ступінь, який дозволяє на основі природних, освітньо-професійних, ділових та моральних якостей ефективно виконувати трудові завдання, що характеризується не тільки наявністю, а й безпосередньою реалізацією трудового потенціалу (реальні конкурентні переваги) у вигляді конкурентоспроможного продукту праці.

Належне вивчення, виявлення, розвиток та посилення конкурентних переваг персоналу підприємства, що лежать в основі його конкурентної позиції, дозволяють сформувати адекватну стратегію управління організацією та ефективний механізм формування та

розвитку конкурентоспроможного трудового потенціалу. Одним із дієвих важелів цього механізму є мотивація праці. Практика показує, що на ефективне виконання працівниками своїх трудових функцій суттєвий вплив має не тільки матеріальна, але і морально-статусна мотивація, яка включає кар'єрне зростання. З метою забезпечення можливості кар'єрного росту на підприємстві необхідно створювати відповідні програми кар'єрного зростання, до яких залучати працівників, що зацікавлені в посадовому просуванні.

Нажаль, зростанню конкурентоспроможності трудового потенціалу вітчизняних підприємств протидіє гостра демографічна криза, руйнація соціально-економічного механізму збереження єдності якості й кількості відтворення населення, скорочення попиту на робочу силу на ринку праці, зокрема висококваліфіковану, деформації в оплаті праці та доходах. Це веде до неефективного та нераціонального використання трудового потенціалу підприємств загалом, гальмуючи створення інноваційної моделі розвитку.

Виходом з такої ситуації має бути формування механізму підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу, який має базуватись на збереженні і розвитку людського потенціалу, а саме: забезпечення ефективної зайнятості; зростанні оплати праці і доходів; підвищенні соціальної захищеності працівників; залученні інвестицій у безперервне професійне навчання; заохочуванні високої мотивації до праці, творчої реалізації працівників; прагненні до набуття конкурентних переваг.

Для забезпечення інноваційного розвитку підприємств та підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу є назрілою потреба у розробці й реалізації концепції, яка має спрямовуватися на забезпечення сприятливих соціально-економічних умов для збереження й розвитку людського потенціалу, його ефективної реалізації у праці в інтересах зростання конкурентоспроможності персоналу, його трудової та інноваційної активності, що слугуватиме основою зміцнення конкурентних позицій підприємств і можливостей їх економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Конкурентоспроможність національної економіки / за ред. д-ра екон. уаук Б. Є. Кваснюка. — К. : Фенікс, 2005. — 582 с.
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова. — 3-тє вид., випр. і доп. — К. : Знання, КОО, 2007. — 559 с.
3. Лич Г. В. Людський капітал: сутність та основні тенденції розвитку / Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України : монографія / Г. В. Лич ; за ред. І. К. Бондар. — К. : Видавничий дім «КОРПОРАЦІЯ», 2005. — 384 с.
4. Сотникова С. И. Конкурентоспособность персонала как объект управления : учебное пособие / С. И. Сотникова. — М. : ИНФРА — М., 2001.
5. Конкурентоспроможність персоналу : навч.-метод. Посібник / упор. М. В. Лапа. — Чернігів : ЦППК, 2009. — 45 с.
6. Семикіна М. Філософія мотивації праці в умовах формування конкурентних відносин / М. Семикіна // Україна: аспекти праці. — 2004. — № 4. — С. 33.
7. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Майкл Е. Портер ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скіпський. — К. : Основи, 1977. — 390 с.
8. Славгородська О. Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу / О. Ю. Славгородська, В. Г. Щербак. — Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. — 2005. — Випуск 97. — С. 94—100.

M. MANILICH, V. KUSKOVA
Chernivtsi

THE FORMATION OF COMPETITIVENESS LABOR POTENTIAL AS A FACTOR OF INNOVATE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Next to the increase of efficiency production and labor, profit maximization the primary objective of enterprise in modern terms is an increase of his competitiveness. Labor potential, being one of basic component elements of activity of enterprise, directly influence on realization of its strategic aims of providing innovative development.

Key words: labor potential, competitiveness, innovative development.

М. И. МАНИЛИЧ, В. Г. КУСКОВА
г. Черновцы

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наряду с повышением эффективности производства и труда, достижение максимальной прибыли главной целью предприятия в современных условиях является повышение его конкурентоспособности. Трудовой потенциал, являясь одним из основных составляющих элементов деятельности предприятия, непосредственно влияет на реализацию его стратегических целей обеспечения инновационного развития.

Ключевые слова: трудовой потенциал, конкурентоспособность, инновационное развитие.

Стаття надійшла до редколегії 21.10.2015

УДК 336.22

А. С. ПОЛТОРАК, Є. П. ГНАТЕНКО
poltorak_as@mail.ua, janie555@mail.ru
м. Миколаїв

АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У СТРУКТУРІ ДОХОДІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано питому вагу податкових надходжень у структурі дохідної частини зведеного бюджету України. Виокремлено причини та тенденції зміни питомої ваги основних видів податків у структурі доходів зведеного бюджету України за період 2008–2015 рр. Визначено можливі орієнтири реформування системи оподаткування в Україні з урахуванням міжнародного досвіду, в тому числі коригування механізму адміністрування податку на процентні доходи фізичних осіб за депозитами шляхом застосування диференційованого підходу до встановлення ставок податку відповідно до обсягу доходу.

Ключові слова: податок, збір, податкові надходження, зведений бюджет, податкова реформа, структура доходів.

Значна питома вага податкових надходжень у структурі дохідної бази бюджетів України порівняно з неподатковими надходженнями в умовах проведення податкової реформи в Україні виводить проблему аналізу податкових надходжень у структурі доходів зведеного бюджету країни у ряд першочергових. Податкова реформа, результатом якої стане побудова якісно нової податкової системи, що буде стимулювати бізнес збільшувати обсяги виробництва, здійснювати інвестиції, створювати робочі місця, має проводитись з урахуванням досвіду реформування успішних країн, ініціатив та пропозицій бізнесу, аналізу податкових надходжень у структурі доходів зведеного бюджету країни.

Вагомий внесок у формування наукового підґрунтя практичних засад аналізу податкових надходжень у структурі доходів державного та місцевих бюджетів України внесли такі вітчизняні науковці: Ж. С. Берегова [1, 42–44], Х. М. Семенишин [8, 211–215], С. Я. Скворцова [10, 109–114] – у процесі дослідження податку на майно як джерела наповнення місцевих бюджетів; О. Б. Вознюк [2, 176–180] – під час оцінки впливу податку на доходи фізичних осіб на формування доходів місцевих бюджетів; Т. В. Мединська [5, 218–224], В. П. Синчак [9, 258–265] – у процесі аналізу окремих видів податків як фінансової основи наповнення місцевих бюджетів в Україні; М. Б. Кондратенко [3, 53–56] – під час аналізу впливу податку на процентні доходи на розподіл податкового навантаження в Україні; М. Косюта [4, 87–91] – у процесі дослідження податку на додану вартість як джерела державного бюджету та інші дослідники.

Високо оцінюючи фундаментальні праці науковців, зауважимо, що додаткових напрацювань потребує дослідження структури податкових надходжень у дохідній базі державного та місцевих бюджетів України в умовах проведення податкової реформи в Україні.

Метою даної статті є аналіз структури податкових надходжень у дохідній базі зведеного бюджету України з виокремленням тенденцій зміни питомої ваги відрахувань від основних видів податків в загальному обсязі податкових надходжень, визначення можливих орієнтирів реформування податкової системи в Україні з урахуванням міжнародного досвіду.

Податкова реформа в Україні має сприяти створенню податкової системи, яка б забезпечувала прозорість та справедливість, покращення якості державних послуг для бізнесу, ефективне наповнення дохідної частини бюджетів України. Основні засади лінійної моделі податкової системи, що передбачає встановлення «плоских ставок» (20% для податків: на доходи фізичних осіб, на додану вартість, на прибуток підприємств та єдиного соціального внеску), були окреслені на презентації проекту Податкової реформи. Вважаємо, що впровадження лінійної моделі податкової системи суттєво вплине на структуру податкових надходжень у дохідній базі зведеного бюджету України.

Розглянемо податкові надходження до зведеного бюджету України у 2008–2015 рр. та представимо аналітичну інформацію в таблиці 1.

Таблиця 1

Податкові надходження до зведеного бюджету України*

Показники	Фактичні надходження, млн грн							
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	9 міс. 2015 р.
Всього доходи зведеного бюджету	297845	272967	314506	398554	445525	442789	456067	411743
Податкові надходження, в т. ч.:	227165	208073	234448	334692	360567	353968	367512	318871
– податок на доходи фізичних осіб	45896	44485	51029	60225	68092	72151	75203	61646
– податок на прибуток підприємств	47857	33048	40359	55097	55793	54994	40202	29174
– податок на додану вартість, у т. ч.:	92083	84597	86316	130094	138827	128269	139024	116169
– акцизний податок	12783	21625	28316	33919	38429	36668	45099	39304
– рентна плата за користування надрами	–	–	9479	16822	14208	14225	19620	18132
– земельний податок та орендна плата	–	–	–	10701	12582	12803	12084	9733
– ввізне мито	11933	6329	8556	10463	12986	13265	12389	23000

* Джерело: узагальнено авторами за даними Державної казначейської служби України [6].

Зазначимо, що на даному етапі максимальну питому вагу в структурі дохідної частини зведеного бюджету України серед податкових надходжень займає податок на додану вартість (28%), податок на доходи фізичних осіб (15%), інші податкові надходження (12%) та акцизний податок (9%), що представлено на рис. 1.

На нашу думку, цікавим є факт, що питома вага податку на прибуток у структурі доходів зведеного бюджету України за досліджуваний період зменшилась з 16,07% у 2008 році, що відповідало другій позиції серед всіх податків, до 7,09% у 2015 році (четверта позиція), що висвітлено в таблиці 2. Серед причин такого зниження, на нашу

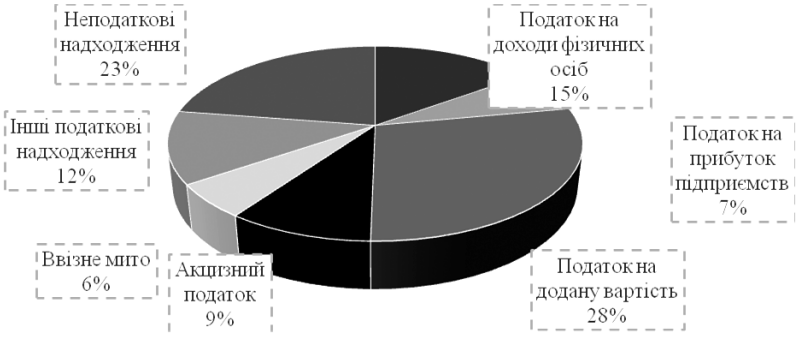


Рис. 1. Структура надходжень до Зведеного бюджету України за 9 місяців 2015 року*

Джерело: представлено авторами за даними Міністерства фінансів України [7].

думку, необхідно виділити зниження ставки податку та загального рівня прибутковості діяльності підприємств.

Необхідно звернути увагу також на те, що у структурі податкових надходжень до місцевих бюджетів питома вага податку на майно є несуттєвою. Х. М. Семенишин зазначає, що на даному етапі питома вага податку на нерухоме майно у структурі податкових надходжень складає менше 1%, що, відповідно, свідчить про те, що податок на майно не виконує своєї фіскальної функції та ускладнює податкову систему України [8, 212]. Берегова Ж. С. зауважує, що частка цього податку у надходженнях місцевих бюджетів становить від 10% – у Данії, Фінляндії, Греції, Люксембурзі; до 50% – у Бельгії, Латвії, Литві, Польщі, Словаччині, Словенії, Іспанії; майже 100% – у Великій Британії, Естонії, Ірландії [1, 43]. С. Я. Скворцова звертає увагу на те, що з огляду на міжнародну практику податок на майно може бути ефективним засобом оподаткування доходів, одержаних у тіньовій економіці, та, відповідно, стати однією з вагомих статей дохідної частини бюджету [10, 111].

Варто погодитись із думкою М. Б. Кондратенко щодо доцільності коригування механізму адміністрування податку на процентні доходи фізичних осіб за депозитами шляхом застосування диференційованого підходу до встановлення ставок податку відповідно до обсягу доходу, що збільшить питому вагу податку в структурі доходів зведеного бюджету України та сприятиме рівномірному розподілу податкового навантаження між категоріями платників податків за обсягом доходу [3, 55].

Таблиця 2

Питома вага основних податків у структурі доходів зведеного бюджету України*

Рік	Питома вага відповідного податку у структурі доходів зведеного бюджету України,%				
	податок на доходи фізичних осіб	податок на прибуток підприємств	податок на додану вартість	акцизний податок	ввізне мито
2008	15,41	16,07	30,92	4,29	4,01
2009	16,30	12,11	30,99	7,92	2,32
2010	16,23	12,83	27,44	9,00	2,72
2011	15,11	13,82	32,64	8,51	2,63
2012	15,28	12,52	31,16	8,63	2,91
2013	16,29	12,42	28,97	8,28	3,00
2014	16,49	8,81	30,48	9,89	2,72
9 міс. 2015	14,97	7,09	28,21	9,55	5,59
Зміни 2015/2008	–0,44	–8,98	–2,70	5,25	1,58

* Джерело: узагальнено авторами за даними Державної казначейської служби України [6].

Питома вага податку на додану вартість у структурі доходів зведеного бюджету України протягом досліджуваного періоду є стабільно високою та складає близько 30%. М. Косюта стверджує, що одним із важливих питань сьогодення є додержання законності при адмініструванні та відшкодуванні ПДВ, підвищення його прозорості, недопущення втрат Державного бюджету внаслідок ухилення від сплати ПДВ, зловживань при одержанні відшкодування сум податку з бюджету. Частково ці проблеми вже вирішуються завдяки впровадженню системи електронного адміністрування податку на додану вартість [4, 91].

Проаналізувавши податкові надходження у структурі доходів зведеного бюджету України, зроблено наступні висновки:

На даному етапі максимальну питому вагу в структурі дохідної частини зведеного бюджету України серед податкових надходжень займає податок на додану вартість (28%), податок на доходи фізичних осіб (15%), інші податкові надходження (12%) та акцизний податок (9%). Відповідно, у процесі проведення податкової реформи, у проекті якої запропоновано встановлення «плоских ставок» податків та лінійну модель податкової системи, особливу увагу доцільно приділяти реформуванню саме цих податків, платежі від яких формують основу дохідної частини зведеного бюджету України.

Виокремлено причини та тенденції зміни питомої ваги основних видів податків у структурі доходів зведеного бюджету України за досліджуваний період, а саме: суттєве зменшення питомої ваги податку на прибуток (з 16,07% у 2008 році до 7,09% у 2015 році), та збільшення питомої ваги акцизного податку (з 4,29% у 2008 році до 9,55% у 2015 році).

Визначено можливі орієнтири реформування системи оподаткування в Україні з урахуванням міжнародного досвіду, в т. ч. коригування механізму адміністрування податку на процентні доходи фізичних осіб за депозитами шляхом застосування диференційованого підходу до встановлення ставок податку відповідно до обсягу доходу.

Список використаних джерел

1. Берегова Ж. С. Податок на нерухоме майно як додаткове джерело наповнення місцевих бюджетів / Ж. С. Берегова // Управління розвитком. — 2014. — № 2. — С. 42—44.
2. Вознюк О. Б. Податок на доходи фізичних осіб та його вплив на формування доходів місцевих бюджетів / О. Б. Вознюк // Науковий вісник НЛТУ України. — 2012. — Вип. 22.4. — С. 176—180.
3. Кондратенко М. Б. Податок на процентні доходи фізичних осіб за депозитами та його вплив на розподіл податкового навантаження в Україні / М. Б. Кондратенко // Економічний часопис-XXI. — 2013. — № 7—8(2). — С. 53—56.
4. Косюта М. Податок на додану вартість: джерело державного бюджету чи його проблема / М. Косюта // Вісник Національної академії прокуратури України. — 2010. — № 2. — С. 87—91.
5. Мединська Т. В. Єдиний податок у формуванні доходів місцевих бюджетів та податковий контроль за його сплатою / Т. В. Мединська // Сталий розвиток економіки. — 2014. — № 2. — С. 218—224.
6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/.
8. Семенишин Х. М. Податок на нерухоме майно як джерело наповнення місцевих бюджетів / Х. М. Семенишин // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). — 2013. — № 3. — С. 211—215.
9. Синчак В. П. Податок із реклами як перспективне джерело власних доходів місцевих бюджетів / В. П. Синчак // Університетські наукові записки. — 2010. — № 3. — С. 258—265.
10. Скворцова С. Я. Податок на нерухомість як ефективне джерело наповнення місцевих бюджетів / С. Я. Скворцова // Актуальні проблеми економіки. — 2013. — № 8. — С. 109—114.

A. POLTORAK, Y. GNATENKO
Nikolaev

ANALYSIS OF TAX REVENUES IN THE REVENUE STRUCTURE OF THE CONSOLIDATED BUDGET OF UKRAINE

The article analyzes the specific weight of tax revenues in the structure of budget revenues of the consolidated budget of Ukraine. The reasons and trends of change of the specific weight of the main types of taxes in the revenue structure of the consolidated budget of Ukraine for the period 2008–2014. Identified possible orientations for the reform of the taxation system in Ukraine based on international experience, including an adjustment mechanism for administration of the tax to incomes of physical persons on deposits by applying a differentiated approach to setting tax rates according to income.

Key words: tax, collection, tax revenues, revenues of the consolidated budget, tax reform.

А. С. ПОЛТОРАК, Е. П. ГНАТЕНКО
г. Николаев

АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В СТРУКТУРЕ ДОХОДОВ СВОДНОГО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ

В статье проанализирован удельный вес налоговых поступлений в структуре доходной части сводного бюджета Украины. Выделены причины и тенденции изменения удельного веса основных видов налогов в структуре доходов сводного бюджета Украины за период 2008–2014 гг. Определены возможные ориентиры реформирования системы налогообложения в Украине с учетом международного опыта, в т. ч. корректировка механизма администрирования налога на доходы физических лиц по депозитам путем применения дифференцированного подхода к установлению ставок налога согласно объема дохода.

Ключевые слова: налог, сбор, налоговые поступления, доходы сводного бюджета, налоговая реформа.

Стаття надійшла до редколегії 26.10.2015

УДК 330.341.1 (477)

Т. М. ПОЛЯНЧИЧ
tpinfo3@gmail.com
м. Львів

І. Б. ФЕДИШИН
ira.fedyshyn@gmail.com
м. Тернопіль

Я. В. ПИЛИП'ЮК
voyakh@yahoo.com
м. Львів

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті здійснено аналіз сучасного стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні. Розглянуто трансфер технологій як важливу складову інноваційного процесу. Досліджено вплив інновацій на рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Проведено діагностику динаміки кількості придбаних нових технологій та переданих технологій промисловими підприємствами в Україні та за її межі, а також аналіз загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності. Запропоновано шляхи підвищення ефективності фінансового забезпечення інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, конкурентоспроможність, трансфер технологій, фінансове забезпечення.

Інноваційний розвиток є одним із головних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності економіки, тому створення сприятливих умов для підвищення активності реалізації інновацій на вітчизняних підприємствах набуває все більшого значення. На сьогоднішній день інноваційний, а не сировинний напрямок розвитку, є основою міжнародної економіки. У провідних державах за рахунок інноваційної діяльності створюється до 90% приросту ВВП [8].

Позиції інноваційно-орієнтованих галузей значно послаблює дефіцит фінансових ресурсів. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання покращення фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств.

Значний внесок у дослідження проблеми фінансового забезпечення інноваційного роз-

витку зроблено такими вченими-економістами: як М. П. Волковим [2], М. В. Гусятинським [3], М. І. Крупкою [5], П. П. Микитюком [6], Й. Шумпетером [11]. Питання забезпечення конкурентоспроможності та інноваційної діяльності підприємств знайшли своє відображення в багатьох роботах вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема у працях М. Портера [9], Л. Балабанової [1] та інших. В той же час, незважаючи на значну кількість досліджень щодо фінансового забезпечення інноваційної діяльності, окремі аспекти досліджуваної проблематики, зокрема питання трансферту технологій, потребують подальшого вивчення.

Метою статті є здійснення аналізу фінансування інноваційної діяльності в Україні, визначення впливу інновацій на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, та розгляду трансферу технологій як складової інноваційного процесу.

Інноваційна діяльність є основою розвитку високо розвинутих країн світу, адже при ефективному використанні ресурсів можна досягнути значних економічних результатів.

Підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку економіки.

Слід зазначити, що на досить низькому рівні є інноваційна активність промислових підприємств України, що в свою чергу впливає на якість та конкурентоспроможність продукції. В інноваційній сфері є певне протиріччя: Україна має високий науково-технологічний потенціал, однак, наявна структура економіки і механізми господарювання цей потенціал не здатні ефективно використовувати. Необхідно ефективно використовувати наявний інтелектуальний та науковий потенціал економіки для створення якісної інноваційної продукції (ноу-хау) та нових технологій.

Таким чином, успішність діяльності вітчизняних підприємств залежить від використання передових технологій, а конкурентоспроможність продукції – від відповідності технічного рівня. Відтак важливою складовою інноваційного процесу є трансфер технологій, інжиніринг, консалтинг та впровадження інновацій самим розробником.

Відповідно до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» трансфер технологій – це передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових. Об’єктом технології є наукові та науково-прикладні результати, об'єкти права інтелектуальної власності (зокрема, винаходи, корисні моделі, твори наукового, технічного характеру, комп'ютерні програми, комерційні таємниці), ноу-хау, в яких відображено перелік, строки, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг [4].

Фахівці материнських організацій, таких як науково-дослідні установи чи ВНЗ, що спеціалізуються на науково-технічних і технологічних питаннях, в більшості випадків не в змозі відповісти на багато питань управлінського або маркетингового характеру, що виникають перед малим підприємництвом. За кордоном для вирішення даної проблеми часто використовується бізнес-консалтинг, як одна із форм підтримки інноваційної діяльності малого підприємництва.

Брак коштів вітчизняних підприємств на впровадження нових технологій призводить до відставання в технологічному плані та знижує їхню конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Так, у 2014 р. промисловими підприємствами придбано 426 нових технологій в Україні, що на 139 од. менше ніж у 2010 р. Також скоротилась кількість придбаних нових технологій за межами України на 25 од. (рис. 1) [7; 10].

У 2014 р. кількість переданих нових технологій становила 36 одиниць, що на 31 одиницю більше, ніж у 2010 р. При цьому 34 технології за формою придбання – результати досліджень та розробок, 2 за формою – продаж устаткування. За межі України у 2014 р. передано 8 технологій, з яких для галузі поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації – 4 нових технологій, виробництво

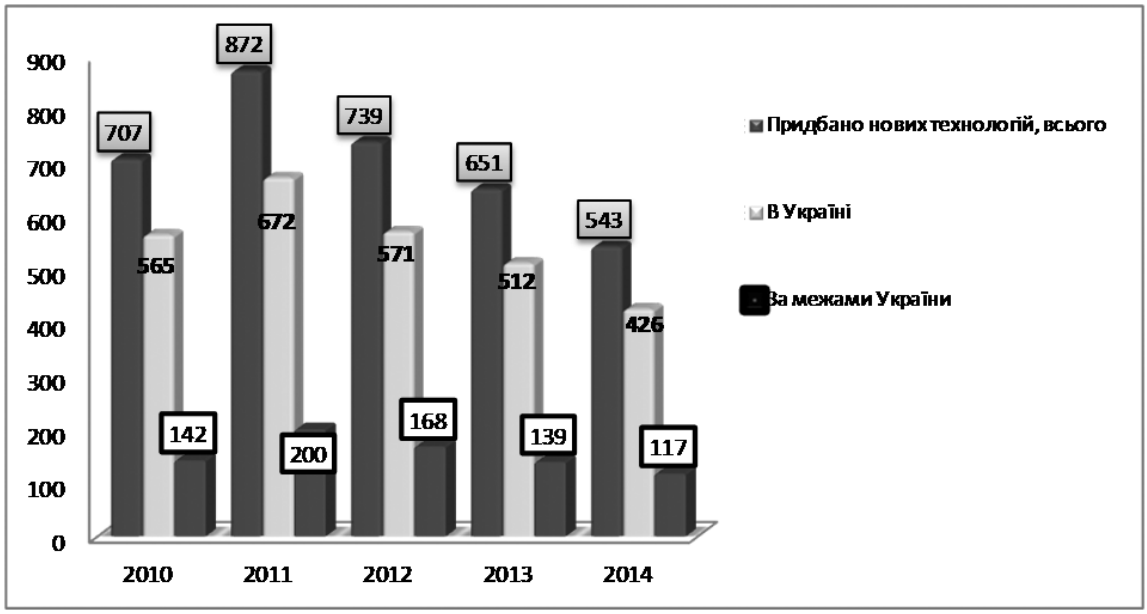


Рис. 1. Динаміка кількості придбаних нових технологій промисловими підприємствами за 2010–2014 рр., од. [7; 10]

харчових продуктів – 2, виробництво інших транспортних засобів – 1, виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – 1. В Україні у 2014 р. передано 28 нових технологій, з яких 20 припадає на підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів; на поліграфічну діяльність, тиражування записаної інформації – 7, на виробництво інших транспортних засобів – 1 технологія (рис. 2). [7; 10]

Так як в Україні наука та бізнес слабо взаємодіють, технології нововведень, які широко використовуються за кордоном, зокрема і трансфер технологій, впровадження, інжиніринг, і консалтинг належно не розвиваються, тому перспективні наукові розробки та винаходи часто не комерціалізуються. Визначальними факторами, які гальмують розвиток трансферу технологій є слабкий захист права інтелектуальної власності через прогалини у законодавстві та недостатній розвиток інноваційного ринку.

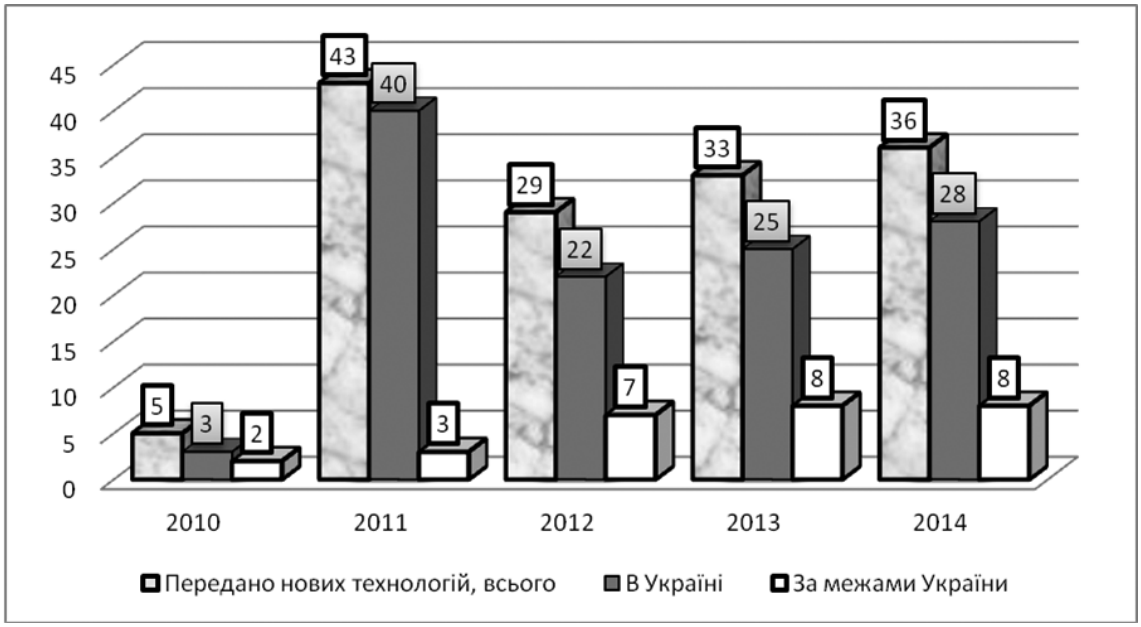


Рис. 2. Динаміка переданих промисловими підприємствами в Україні та за її межі технологій за 2010–2014 рр., од.

До основних джерел фінансування інноваційної діяльності відносять: фінансування за рахунок власних коштів, залучені та позикові кошти, а також використання інших нетрадиційних джерел фінансування (табл. 1).

За результатами аналізу даних таблиці 1 варто зазначити, що:

1) основним джерелом фінансування витрат підприємств на інновації в Україні залишаються власні кошти підприємств, частка яких у загальній структурі впродовж 2010–2014 рр. становить 59–85%;
2) відбулося скорочення обсягу фінансування інноваційних робіт за рахунок коштів державного бюджету, що становили лише 1–5% протягом 2010–2014 рр. Це свідчить про те, що в Україні майже не здійснюється державна фінансова підтримка інноваційної діяльності підприємств;
3) спостерігається низька активність іноземних інвесторів. У 2014 р. зменшилось фінансове забезпечення інноваційної діяльності у зв'язку із економічною нестабільністю і становить 1,8%. У середньому на одне інноваційне підприємство було виділено 0,11 млн грн у 2014 р. [7].

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні [7]

Роки	Загальна сума витрат, млн грн	у тому числі за рахунок коштів, (у% до загального обсягу фінансування)			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2010	8045,5	59,3	1,1	30,0	9,6
2011	14333,9	52,9	1,0	0,4	45,6
2012	11480,6	63,9	2,0	8,6	25,5
2013	9562,6	72,9	0,3	13,1	13,7
2014	7695,9	85,0	4,5	1,8	8,7

Розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності за 2010–2014 роки подано в таблиці 2.

Так, у 2014 р. підприємствами витрачено 7695,9 млн грн на інноваційну діяльність, що на 349,6 млн грн менше, ніж у 2010 р.

Упродовж 2010–2014 р., із загального обсягу витрат на інноваційну діяльність, найбільше коштів спрямовано на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення і становить 58–73%. На фінансування внутрішніх науково-дослідних розробок (НДР)

Таблиця 2

Розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності [7]

Роки	Загальна сума витрат, млн грн	Дослідження і розробки[1]		у тому числі				Придбання нових технологій		Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення		Інші витрати	
				внутрішні НДР		зовнішні НДР							
		млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2010	8045,5	996,4	12,4	818,5	10,2	177,9	2,2	141,6	1,8	5051,7	62,7	1855,8	23,1
2011	14333,9	1079,9	7,5	833,3	5,8	246,6	1,7	324,7	2,3	10489,1	73,2	2440,2	17,0
2012	11480,6	1196,3	10,4	965,2	8,4	231,1	2,0	47,0	0,4	8051,8	70,1	2185,5	19,0
2013	9562,6	1638,5	17,1	1312,1	13,7	326,4	3,4	87,0	0,9	5546,3	58,0	2290,9	24,0
2014	7695,9	1754,6	22,8	1221,5	15,9	533,1	6,9	47,2	0,6	5115,3	66,5	778,8	10,1

витрачено 1221,5 млн грн у 2014 р., що на 403 млн грн більше ніж у 2010 р. Витрати на зовнішні НДР зросли на 4,7%. На придбання нових технологій у 2014 р. витрачено лише 0,6% із загального обсягу витрат [7].

Структуру витрат за напрямами інноваційної діяльності за досліджуваний період відображено на рис. 3.

Таким чином, одними із найважливіших причин, що стримують інноваційний розвиток в Україні є недостатнє фінансове забезпечення інноваційної діяльності та неефективна інноваційна політика держави.

Для підвищення ефективності фінансового забезпечення інноваційного розвитку необхідно здійснити такі заходи:

1. Створити необхідні умови для інноваційної діяльності, тобто сприятливий інвестиційний клімат, який забезпечить залучення як іноземних, так і вітчизняних інвесторів. Це в першу чергу – стабілізація економічної та політичної ситуації, адже інвестори мають тенденцію покидати ринки з нестабільною економікою та внутрішніми конфліктами. А також необхідно провести реформу податкової системи та удосконалити нормативно-правову базу (особливо в частині захисту прав інтелектуальної власності).

2. Використовувати окремі форми підтримки інноваційної діяльності (податкове та фінансове стимулювання), такі як: податкові пільги щодо стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, податкові канікули, інвестування коштів у розвиток інноваційної інфраструктури, фінансування малих інноваційних фірм на конкурсних засадах та ін. Оскільки інновації вимагають значних фінансових ресурсів, необхідно визначити механізм адекватного фінансування інноваційної діяльності підприємств.

3. Вирішити проблеми в інноваційній сфері щодо неефективного та нецільового використання фінансових ресурсів, щодо складності комерціалізації результатів інноваційної діяльності та ін.

4. Необхідно спрямувати бюджетне фінансування у найважливіші науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи, що відповідають пріоритетним напрямкам; здійснити придбання сучасного обладнання та ліцензій, необхідних для виконання стратегічних програм.

5. Організувати процес трансферу технологій шляхом створення науково- дослідницьких центрів, які б надавали послуги у сфері трансферу технологій.

6. Ефективніше використовувати наявний інтелектуальний та науковий потенціал країни шляхом створення стимулів для наукових працівників підприємств та налагодження тіснішої співпраці науковців та підприємців в інноваційній сфері.

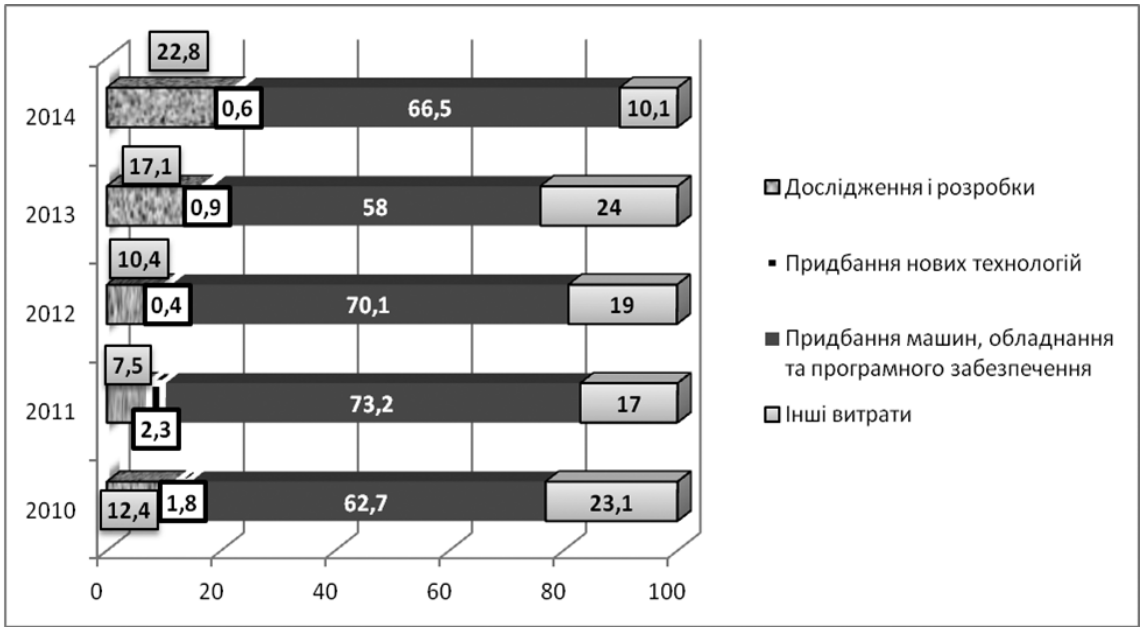


Рис. 3. Розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності упродовж 2010–2014 рр., % [7]

В умовах обмеженості фінансових ресурсів доцільним є залучення різних недержавних джерел фінансування. Вважаємо, що в даний час такий поширений метод фінансування як банківський кредит не є настільки актуальним, а варто більше використовувати нетрадиційні джерела, а саме: форфейтинг, франчайзинг, венчурне фінансування.

Статистичні дані свідчать про скорочення загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності у період 2010–2014 рр. На нашу думку, це відбулося, в основному, через зменшення інвестиційної і внутрішньої домінанти економічного розвитку, що спровокувало відтік інвестицій у інноваційну сферу та замороження іноземними компаніями інноваційних проектів. У цьому контексті можна зробити висновок, що швидко втрачаються можливості розвивати та використовувати інноваційний потенціал, належним чином розгортати інноваційні дослідження, оперативно впроваджувати їх результати у практику, реагувати на світові науково-технологічні досягнення. Без активізації інноваційної діяльності та без її належного фінансового забезпечення не відбудеться модернізація економіки, що, в свою чергу, стримуватиме економічний розвиток держави та знижуватиме рівень конкурентоспроможності підприємств. Економічні труднощі вітчизняних підприємств не дозволяють їм здійснювати активну інноваційну політику на належному рівні, що відображається на їх конкурентоспроможності.

Вважаємо, що трансфер технологій сприятиме конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Втілення запропонованих заходів підвищить ефективність фінансового забезпечення інноваційного розвитку України, забезпечить залучення інвестицій в інноваційну сферу. Перспективою подальших досліджень з цього напрямку є пошук шляхів нарощення фінансового потенціалу інноваційного розвитку України.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : навчальний посібник / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. — К. : Професіонал, 2006. — 363 с.
2. Волков О. І. Економіка та організація інноваційної діяльності / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан. — 3-є вид. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 662 с.
3. Гусятинський М. В. Про державне регулювання розвитку інноваційної діяльності в Україні / М. В. Гусятинський, М. М. Ігнатенко // Економіка АПК. — 2012. — № 9. — С. 89—94.
4. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» № 143-V від 14.09.2006 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/.
5. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. — Львів : Вид. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2001. — 608 с.
6. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність : [навч. посіб.] / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. — К. : Центр учбової літератури. — 2009. — 392 с.
7. Наука та інновації. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2014 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. Петрина З. М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / Петрина З. М. // Економіка України. — 2006. — № 8. — С. 35—40.
9. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурен- тов / М. Е. Портер : пер. с англ. И. Минервина. — 2-е изд. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. — 452 с.
10. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік (аналітична довідка) [Електронний ресурс] // Український інститут науково-технічної і економічної інформації. — 2015. — Режим доступу: http://old.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_%D0%B7%D0%B0_2013_%D1%81%D0%BE%D0%BA%D1%80_%D0%BE%D0%BA%2B.pdf.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития : [учеб. пособие] [Электронный ресурс] / Й. Шумпетер. — М. : Директ-Медиа, 2007. –Режим доступа: http://financepro.ru/economy/10158-shumpeterjj.a.-teorija-jekonom-razvitija.html.

T. POLYANCHYCH
Lviv
I. FEDYSHYN
Ternopil
Y. PYLYPYUK
Lviv

TRANSFER OF TECHNOLOGY AS A METHOD OF COMPETITIVENESS INCREASE OF DOMESTIC ENTERPRISES

The current state of the financial support of innovation activity in Ukraine is analyzed. Transfer of technology is considered as an important part of the innovation process. The effect of innovation on the competitiveness of domestic enterprises is investigated. Diagnostics of dynamics of quantity of purchased new tech-

nologies and transferred technology by industrial enterprises in Ukraine and abroad is made. Also analysis of total expenditure for directions of innovative activity is implemented. Ways of improving the efficiency of financial support of innovative development are offered.

Key words: innovation, innovative development, competitiveness, transfer of technology, financial support.

Т. М. ПОЛЯНЧИЧ
г. Львов
И. Б. ФЕДИШИН
г. Тернополь
Я. В. ПИЛИПЮК
г. Львов

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проведен анализ современного состояния финансового обеспечения инновационной деятельности в Украине. Рассмотрено трансфер технологий как важную составляющую инновационного процесса. Исследовано влияние инноваций на уровень конкурентоспособности отечественных предприятий. Проведена диагностика динамики количества приобретенных новых технологий и переданных технологий промышленными предприятиями в Украине и за ее пределы технологий, а также анализ общего объема расходов по направлениям инновационной деятельности. Предложены пути повышения эффективности финансового обеспечения инновационного развития.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационное развитие, конкурентоспособность, трансфер технологий, финансовое обеспечение.

Стаття надійшла до редколегії 2.11.2015

УДК [621: 658.71] (043.3)

О. І. ПУШКАР, Ю. Л. КУРБАТОВА
м. Харків
7518618@mail.ru

УПРАВЛІННЯ ВІДНОСИНАМИ ПІДПРИЄМСТВ У ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК НА ЗАСАДАХ ЦІННІСНОГО ПІДХОДУ

У статі обґрунтувані методичні рекомендації щодо управління міжфірмовими відносинами в ланцюгах поставок на засадах ціннісного підходу на прикладі галузі енергетичного машинобудування. Запропоновані концептуальні положення щодо управління відносинами партнерів в ланцюгах поставок, ключова ідея яких полягає у виділенні трьох складових процесу управління: формування інтегрованої групи, розробка елементів системи управління міжфірмовими відносинами та розвиток партнерських відносин. Розвинуті методичні рекомендації щодо формування та розвитку відносин в інтегрованій групі та оцінювання їх цінності. Удосконалено методичне забезпечення щодо формування елементів системи управління відносинами партнерів при виконанні складних проектів.

Ключові слова: міжфірмові відносини, ланцюг поставок, оцінювання цінності, енергетичне машинобудування, інтегрована група, елементи системи управління.

Сучасна економіка характеризується створенням і використанням надскладних технічних систем, в яких кожний елемент є окремою складною системою. В багатьох галузях господарського комплексу, таких як енергетичне машинобудування, передбачено виготовлення комплектного виробу, що вимагає залучення багатьох виконавців з різними компетенціями. Тому виникає необхідність кооперативної взаємодії партнерів у ланцюгах поставок, що пов'язано із створенням складних систем в управлінні.

В цьому контексті в сучасні науки приходить використання поняття ціннісного підходу. На нашу думку, потребують додаткового обґрунтування концептуальні положення

щодо управління відносинами на засадах ціннісного підходу, уточнення аспектів оцінювання цінності, удосконалення методичного забезпечення щодо формування і розвитку відносин в інтегрованих групах поряд з розробкою елементів системи управління відносинами партнерів.

У цьому зв'язку, метою статті є методичне обґрунтування застосування ціннісного підходу щодо формування і розвитку міжфірмових відносин в ланцюгах поставок на прикладі галузі енергетичного машинобудування.

Узагальнюючи існуючи методи та підходи до планування, організації, контролю та мотивації діяльності партнерів в ланцюгах поставок нами розроблено концептуальні положення щодо управління міжфірмовими відносинами на засадах ціннісного підходу (рис. 1).

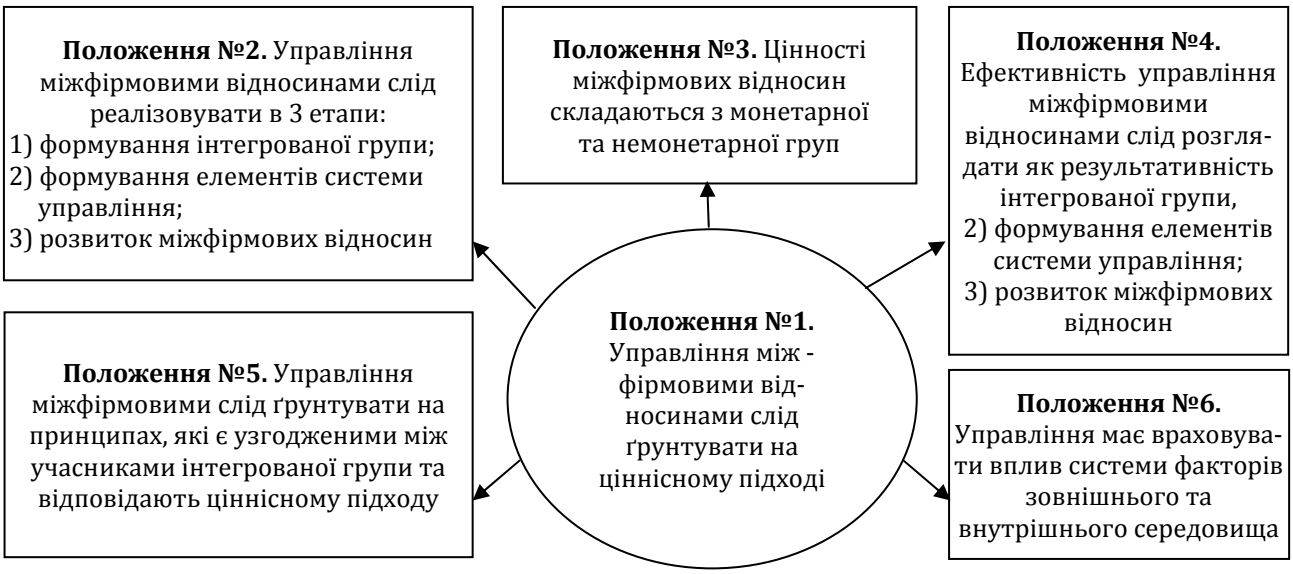


Рис. 1. Зміст концептуальних положень управління міжфірмовими відносинами

Для використання ціннісного підходу необхідно виявити можливі цінності від взаємодії з партнером. На основі використання монографічного та експертного методів нами виявлено найбільш значущі цінності міжфірмових відносин в галузі енергетичного машинобудування, які ми розподілили на 2 групи: монетарні (які мають фінансовий вимір) та немонетарні (які не мають чітко вираженої фінансової складової). Для виміру виявлених цінностей нами було розроблено систему показників оцінювання, яка дозволяє вимірювати кількісні і якісні параметри відносин та обирати найбільш привабливих потенційних партнерів (таблиця 1).

Формули для розрахунку показників, що вказані в таблиці 1, наведені в роботі [1]. Слід зазначити, що для розрахунку якісних показників (X1, X6, X7, X11, X13, X17, X18, X23, X28) нами зроблено перехід до використання теорії нечітких змінних на основі врахування лінгвістичних змінних. Для спрощення аналітичного процесу оцінювання цінності відносин з потенційним партнером, нами побудовано інтегральний показник, на основі методу адитивної згортки [1](формула 1) :

$$Y_{цмв} = 0{,}021\ X1 + 0{,}049\ X6 + 0{,}044\ X7 + 0{,}045\ X9 + 0{,}033\ X11 + 0{,}025\ X13 + 0{,}037\ X17 + 0{,}016\ X18 + 0{,}029\ X22 + 0{,}054\ X23 + 0{,}058\ X26 + 0{,}060\ X27 + 0{,}29\ X28 + 0{,}5\ X34. \quad (1)$$

Yцмв – цінність міжфірмових відносин; X1 зацікавленість партнера у співробітництві; X6 досвід взаємодії учасників конфлікту; X7 довіра у відносинах з партнером; X9 тісnота взаємозв'язку; X11 довгостроковість партнерських зв'язків; X13 оперативність зворотного зв'язку; X17 технічна сумісність; X18 сумісність індивідуальних і колективних цілей; X22 швидкість реакції партнера на зміни; X23 коефіцієнт ризику; X26 конкурентоспроможність партнера за строками виконання робіт; X27 конкурентоспроможність пропозиції

Таблиця 1

Система показників оцінювання цінності міжфірмових відносин [1]

Рейтинг	Цінність міжфірмових відносин	Умовне позначення показника	Показник виміру цінності міжфірмових відносин
Монетарні цінності			
1	Відносні	X34	Відносна цінова пропозиція партнера
Немонетарні цінності			
2	Конкуренто-спроможність	X27	Конкурентоспроможність пропозиції партнера за якістю виконання робіт
3	Конкуренто-спроможність	X26	Конкурентоспроможність партнера за строками виконання робіт
4	Керованість відносин	X23	Коефіцієнт ризику
5	Добровільна співпраця	X6	Досвід взаємодії учасників конфлікту
6	Спільний інформаційний потенціал	X9	Тіснота взаємозв'язку
7	Спільний соціальний потенціал	X7	Довіра у відносинах з партнером
8	Сумісність	X17	Технічна сумісність
9	Спільний соціальний потенціал	X11	Довгостроковість партнерських зв'язків
10	Керованість відносин	X22	Швидкість реакції партнера на зміни
11	Конкуренто-спроможність	X28	Ділова репутація партнера
12	Спільний інформаційний потенціал	X13	Оперативність зворотного зв'язку
13	Добровільна співпраця	X1	Зацікавленість партнера у співробітництві
14	Сумісність	X18	Сумісність індивідуальних і колективних цілей

партнера за якістю виконання робіт; X28 ділова репутація партнера; X34 цінова конкурентоспроможність партнера[1].

Інтегральний показник вимірюється в межах від 0 до 1. Коефіцієнт кожного з показників, що входять до його складу, рекомендовано визначати на основі шкали індексів важливості. Обрана шкала дозволяє по-перше, присвоїти ненульові значення показникам що відповідають максимальному рангу, по-друге, врахувати лише впевнені думки експертів, по-третє, врахувати різницю, яка є між сумою експертних оцінок і сумою рангів.

На основі реалізації процесу оцінювання цінності відносин з партнером за формулою 1, шляхом порівняння альтернатив, пропонується сформувати необхідний склад інтегрованої групи для виконання проекту. Необхідно уточнити, що процес вибору партнерів в галузі тісно пов'язано з системою тендерів, яка регламентується чинним законодавством України [2]. Оцінювання конкурсних пропозицій також передбачає процедуру кваліфікації, яка дозволяє врахувати ті аспекти, які були не відображені в системі показників (таблиця 1).

Впровадження рекомендацій щодо управління міжфірмовими відносинами представимо на прикладі реалізації проекту реконструкції гідроелектростанції харківськими підприємствами галузі енергетичного машинобудування. Для виконання проекту замовником було встановлено вимогу – виконання контракту «під ключ», що зумовило необхідність утворення інтегрованої групи, ініціатором формування якої виступив ВАТ «Турбоатом».

На першому етапі підприємство розглянуло можливі альтернативи партнерства, з метою формування інтегрованої групи. Це

здійснювалось шляхом розрахунку інтегрального показника оцінювання цінностей міжфірмових відносин. Серед можливих пропозицій, були обрані ті, які мають найвищу цінність для ВАТ «Турбоатом» (таблиця 2).

Таблиця 2

Цінність міжфірмових відносин з виробниками систем автоматичного управління та генераторів

Підприємство Виробник САУ	Цінність ($Уцмв_{САУ}$)	Підприємство виробник генераторів	Цінність ($Уцмв_{г}$)
«Моноліт»	0,952	«Електроважмаш»	0,937
«Siemens»	0,946	«Andritz Hydro»	0,804
«Mavel»	0,814	«СТЗ»	0,782
«Emerson»	0,790	«ЛМЗ»	0,781

Виходячи з наведених даних, для ВАТ «Турбоатом» доцільним було б встановлення відносин з підприємством ДП «Електроважмаш» (виробник генераторів) та ДП «Моноліт» (виробник систем автоматичного управління).

Відповідно концептуальним положенням (рис. 1) на другому етапі учасникам інтегрованої групи рекомендовано сформувати елементи системи управління міжфірмовими відносинами. Для цього було запропоновано визначити суб'єктів та об'єкти управління, прийняти рішення щодо форми координаційного центру, визначити задачі та функції задля виконання встановлених цілей.

Наявність в інтегрованій групі незалежних підприємств, зумовлює встановлення двох типів суб'єктів управління [4] – автономного (на рівні кожного з партнерів) та міжгрупового (на крос рівні учасників об'єднання). Виділення зазначених типів вказує на те, що задля забезпечення узгодженості дій необхідно встановлення певного ступеню підпорядкування автономного рівня – між груповому. За більш «м'якими» формами об'єднань, наприклад, альянсів, консорціумів, ступінь підпорядкування буде меншою, ніж за «жорсткими» формами, такими, як холдинг, ФПГ та ін. Особливості підпорядкування суб'єктів управління в об'єднаннях регламентуються Господарським кодексом України [3].

Під об'єктами управління в групі будемо розуміти таке: цінності міжфірмових відносин в інтегрованій групі, соціальні міжфірмові відносини, сфери виробничо-господарської діяльності партнерів (бізнес-планування, науково-дослідна діяльність, виробництво, просування продукції, логістика, фінансове забезпечення та ін.), корпоративна культура партнерів.

Встановлення цілей в інтегрованій групі пропонується здійснювати на основі принципу «win win», шляхом досягнення консенсусу. Це передбачає те, що досягнення власних цілей партнерів в інтегрованій групі не повинно суперечити інтересам інших учасників, та має сприяти досягненню спільних результатів об'єднання.

Розподіл задач в інтегрованій групі пропонується здійснювати на основі декомпозиції функцій, які будуть відрізнятись на основі стратегій міжфірмових відносин з партнером. Розробка стратегій міжфірмових відносин пов'язана з необхідністю врахування їх дихотомічних станів - інтеграції та дезінтеграції, з метою формування типової послідовності дії по відношенню до партнера.

Процес оцінювання цінності міжфірмових відносин дозволяє не лише обрати найкращого партнера, а й встановити результативність міжфірмових відносин. Для цього нами пропонується початкове значення інтегрального показника (формула 1) вважати базовим, прогнозним. По завершенню діяльності, розрахункове значення інтегрального показника буде вважатись фактичним. Зіставлення результатів оцінювання пропонується здійснювати у матриці, економічна сутність якої полягає в тому, що вона дозволяє врахувати різні умови встановлення відносин. Встановлення інтервалів в матриці пояснюється на основі використання теорії нечітких множин, що дозволило встановити три інтервали: низьке значення [0;0,375]; середнє значення (0,375;0,625]; високе значення (0,625;1]. Наприкінці строку виконання проекту по реконструкції гідроелектростанції координаційним центром, який було створено на тимчасовій основі, здійснено розрахунки, щодо цінностей міжфірмових відносин в інтегрованій групі (табл. 4).

Таблиця 3

Декомпозиція функцій за стратегією об'єднання [4]

Декомпозиція функцій	Учасники інтегрованої групи			
	Координаційний центр	«Турбоатом»	«Електроважмаш»	«Моноліт»
1. Планування				
1.1. Розробка місії та узгодження групових цілей	ОІ	ГВ	БУВ	БУВ
1.2. Розробка проміжних цілей на автономному рівні	ОІ	НІ	НІ	НІ
1.3. Прогнозування значень показників оцінки цінності на момент встановлення відносин	ОІ	ГВ	ОІ	ОІ
1.4. Прийняття правил розподілу прибутку між партнерами	ОІ	ГВ	БУВ	БУВ
1.5. Виокремлення та узгодження зон відповідальності учасників інтегрованої групи	ОІ	ГВ	БУВ	БУВ
1.6. Планування організаційної структури групи	ОІ	ГВ	БУВ	БУВ
1.7. Планування участі інтегрованої групи у тендерах	ОІ	ГВ	НІ	НІ
1.8. Планування коригуючих заходів (мотивуючих та стримуючих)	ОІ	ГВ	БУВ	БУВ
1.9. Вибір та узгодження стратегії міжфірмових відносин	ОІ	ГВ	БУВ	БУВ
1.10. Обґрунтування пріоритетів розвитку	ОІ	ГВ	БУВ	БУВ
2. Організація				
2.1. Заходи щодо охорони праці в інтегрованій групі	БУВ	БУВ	БУВ	БУВ
2.2. Розподіл задач по структурі інтегрованої групи	ГВ	КВ, ОІ	ОІ	ОІ
2.3. Координація виконання встановлених планів	ГВ	КВ, НІ	НІ	НІ
3. Мотивація				
3.1. Реалізація коригуючи заходів	ГВ	КВ,ОІ	ОІ	ОІ
3.2. Реалізація заходів, що спрямовані на обмін досвідом та утворення команди	ГВ	ОІ	ОІ	ОІ
4. Контроль				
4.1. Здійснення результативного оцінювання цінності міжфірмових відносин та подальший вибір стратегії	НІ	ГВ	НІ	НІ
4.2. Аналіз факторів, що вплинули на відхилення від прогнозних значень цінностей міжфірмових відносин	НІ	ГВ	НІ	НІ

Примітки. В таблиці 3 використані наступні скорочення: ГВ – головний виконавець; БУВ – бере участь у виконанні; НІ – надає інформацію; ОІ – отримує інформацію; КВ – контролює виконання.

Таблиця 4

Результативне оцінювання цінності міжфірмових відносин в інтегрованій групі

Підприємство	Прогнозне значення $Уцмв_п$	Фактичне значення $Уцмв_ф$	Відхилення
ДП «Електроважмаш»	0,937	0,936	0,998933
ДП «Моноліт»	0,952	0,948	0,995798
ВАТ «Турбоатом»	0,936	0,97	1,036325
Середнє значення по інтегрованій групі	0,941667	0,951333	1,010352

Зіставлення значень результативного оцінювання цінності міжфірмових відносин в матриці вибору стратегії міжфірмових відносин розглянуто на рисунку 3.

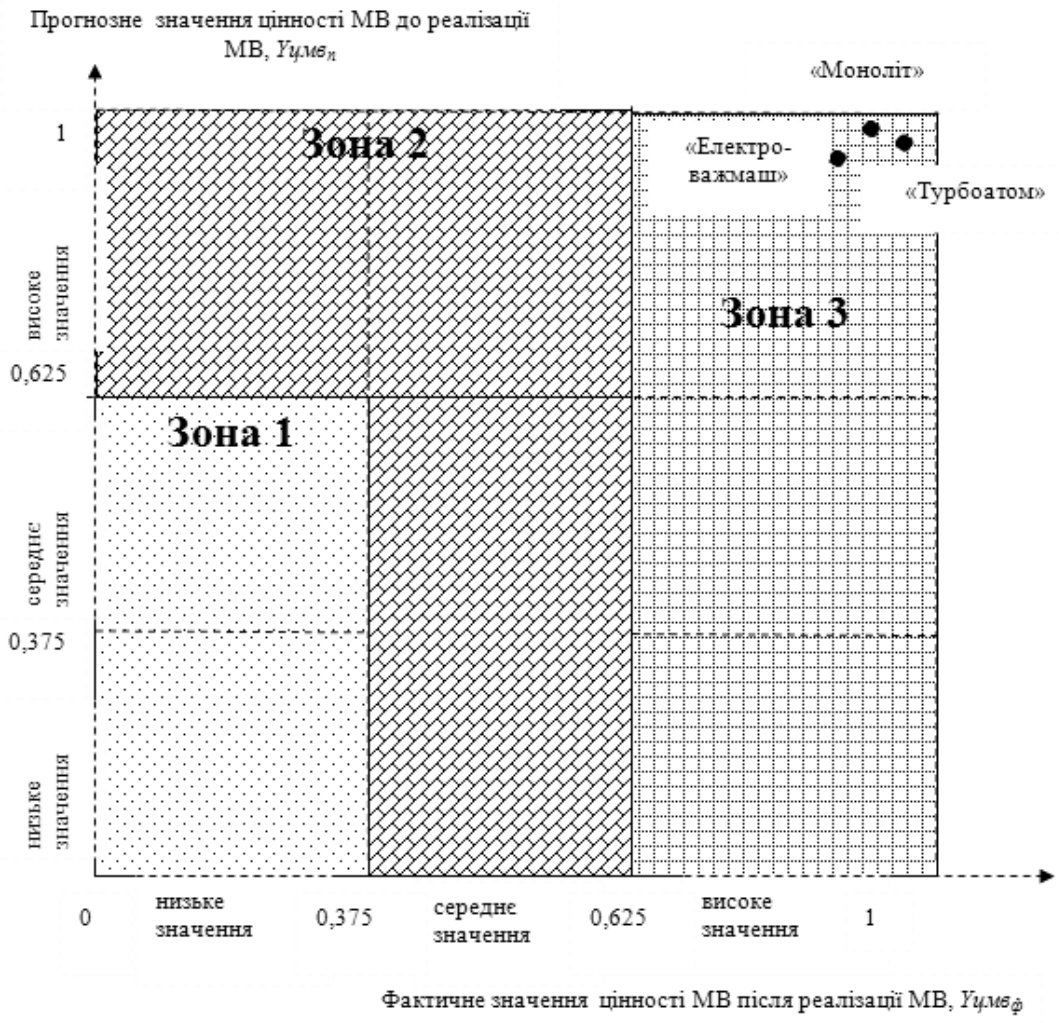


Рис. 3. Матриця вибору стратегії міжфірмових відносин

Площину матриці на рис. 3 пропонується розподілити на три зони: 1 – зона призупинення розвитку міжфірмових відносин; 2 – зона переосмислення міжфірмових відносин; 3 – зона активного розвитку міжфірмових відносин (таблиця 5).

Виходячи з результативного оцінювання, вітчизняним підприємствам, що входять до інтегрованої групи, слід обрати стратегію інтеграції, посилюючи тісноту відносин, довіру, нарощуючи спільний досвід.

Щодо стратегій розвитку, нами виділено якісний, структурний та кількісний напрямки [5]. На рис. 4 відображено сутність розвитку за визначеними векторами.

Таблиця 5

Відповідність зонування стратегіям міжфірмових відносин

Зона матриці	Стратегія міжфірмових відносин
1 зона призупинення розвитку міжфірмових відносин	стратегії дезінтеграції – стратегії поділу та реінтеграції
2 зона переосмислення міжфірмових відносин	стратегії інтеграції – стратегія поточної діяльності, стратегії розвитку (якісного, структурного)
3 зона активного розвитку міжфірмових відносин	стратегії інтеграції – стратегія з'єднання та об'єднання, стратегії розвитку (якісного, структурного, кількісного)

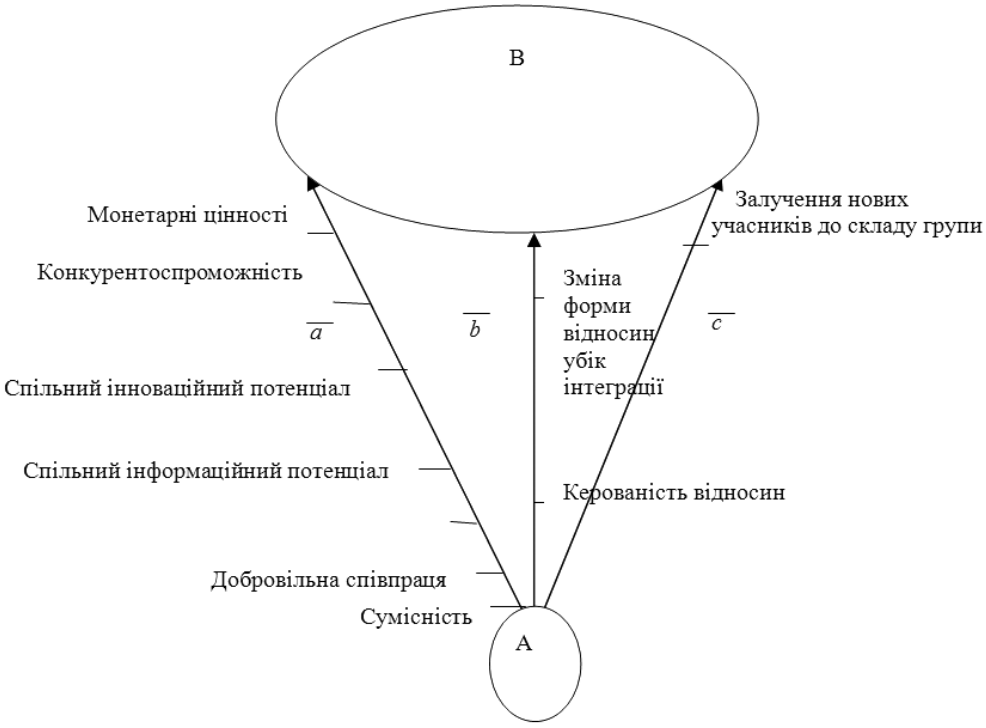


Рис. 4. Конус визначення пріоритетів розвитку міжфірмових відносин

На нашу думку, послідовність вибору пріоритетів розвитку має бути наступною: спочатку має відбуватись розвиток за якісним вектором (*a*), далі – за кількісним (*b*), в останню чергу – за структурним (*c*). Це пояснюється логікою бізнесу: спочатку слід досягти якості в поточних міжфірмових відносинах, що, в свою чергу, призведе до покращення монетарних цінностей (зростання прибутку, рентабельності та ін.), а далі може відбуватись залучення нових учасників до існуючого об'єднання, тобто кількісний розвиток. Під вихідними даними, для здійснення такого вибору, пропонується розглядати значення результативного оцінювання цінностей міжфірмових відносин.

Оцінювання цінностей міжфірмових відносин є важливою складовою управління спільною діяльністю партнерів у ланцюгах поставок, оскільки це дозволяє враховувати монетарні та немонетарні аспекти взаємодії підприємств, а також сприяє розвитку відносин у перспективі на основі рефлексії. Тому в основу методичного обґрунтування щодо процесів формування і розвитку міжфірмових відносин в ланцюгах поставок, а також концептуальних положень покладено саме ціннісний підхід. Запропоновані методичні рекомендації щодо оцінювання цінностей міжфірмових відносин, дозволяють здійснювати обґрунтований вибір найкращої альтернативи в партнерстві, а також вибудовувати подальші відносини шляхом вибору стратегії на основі матричного підходу. Методичне забезпечення стосовно формування інтегрованої групи та системи управління нею дозволяють визначити склад учасників об'єднання, більш чітко організувати розподіл цілей і задач між учасниками. Методичні рекомендації щодо розвитку міжфірмових відносин в інтегрованій групі спрямовані на визначення ключових пріоритетів на основі системи показників, з метою реалізації цілеспрямованих змін та нарощування цінностей учасників інтегрованої групи. Результати подальших розвідок мають полягати в узгодженні цінностей партнерів з цінностями кінцевого споживача комплектної продукції.

Список використаних джерел

1. Курбатова Ю. Л. Методичне забезпечення оцінки ефективності міжфірмових відносин на засадах ціннісного підходу / Ю. Л. Курбатова // Економічний аналіз: зб. наук. праць. — Тернопіль : Видавничо поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. — Т. 13. — С. 295—302.

2. Закон України про здійснення державних закупівель: за станом на 25.08.2013 р. [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 33. — С. 471. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2289–17.
3. Господарський кодекс України. — Х. : Одіссей, 2012. — 184 с.
4. Курбатова Ю. Л. Методичне забезпечення системного управління міжфірмовими відносинами в ланцюгах поставок / Ю. Л. Курбатова // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Одеса : Науки: економіка, політологія, історія, 2013. — № 19 (198). — С. 111—118.
5. Курбатова Ю. Л. Методичні положення щодо управління розвитком міжфірмових відносин в сучасних умовах / Ю. Л. Курбатова // Інвестиції: практика та досвід. — 2013. — № 17. — С. 75—78.

O. PUSHKAR, Y. KURBATOVA
Kharkov

RELATIONSHIP MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN SUPPLY CHAINS BASED ON VALUE APPROACH

The main attention is paid to the substantiation of methodical recommendations for the management of relations in supply chains based on value approach on the example of the power engineering industry. Conceptual provisions on the management of relations with partners in the supply chain, the key idea is to identify the three components of the management process: the formation of integrated groups, development of management system elements mifergui relationships and developing partnerships. The developed methodical recommendations on the formation and development of relations in the integrated group and an assessment of their value. Improved methodological support for the formation of the elements of relationship management of partners on complex projects.

Key words: interfirm relationships, value of interfirm relationships, supply chain, evaluation values of inter-firm relations, energy engineering, integrated group, management system elements, the development of inter-firm relations.

А. И. ПУШКАРЬ, Ю. Л. КУРБАТОВА
м. Харьков

УПРАВЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТНОГО ПОДХОДА

Основное внимание в статье уделено обоснованию методических рекомендаций по управлению межфирменными отношениями в цепях поставок на основе ценностного подхода на примере отрасли энергетического машиностроения. Предложены концептуальные положения по управлению взаимоотношениями партнеров в цепях поставок, ключевая идея которых состоит в выделении трех составляющих процесса управления: формирование интегрированной группы, разработка элементов системы управления межфирменными отношениями и развитие партнерских отношений. Разработаны методические рекомендации по формированию и развитию отношений в интегрированной группе и оценка их ценности. Усовершенствовано методическое обеспечение по формированию элементов системы управления взаимротношениями партнеров при выполнении сложных проектов.

Ключевые слова: межфирменные отношения, ценности межфирменных отношений, цепь поставок, оценка ценностей межфирменных отношений, энергетическое машиностроение, интегрированная группа, элементы системы управления, развитие межфирменных отношений.

Стаття надійшла до редколегії 12.11.2015

УДК 330.322

Г. В. САЛТИКОВА
м. Суми
a.saltykova@finance.sumdu.edu.ua

ВИЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ НОРМИ ДИСКОНТУВАННЯ

Досліджено можливість використання ряду моделей часової структури відсоткових ставок для оптимізації бюджетної ставки дисконтування (моделі Васічека, Мертона, Кокса-Інгерсолла-Росса та ін.). Доведено, що при використанні даних моделей для вирішення поставленої задачі виникає ряд специфічних обмежень, які унеможливлюють їх застосування в чистому вигляді. За основу при визначенні оптимальної бюджетної ставки дисконту обрано середньозважену за всіма інструментами ставку рефінансування. Запропоновано підхід до встановлення бюджетної ставки дисконтування із врахуванням специфіки формування ставки рефінансування та її випадкових коливань у часі.

Ключові слова: бюджетна норма дисконтування, моделі процентних ставок, моделі часової структури.

Сучасний стан економіки України обумовив особливу актуальність розв'язання питань, пов'язаних з ефективністю та раціональністю прийняття управлінських рішень відносно розміщення державних інвестицій. Сучасні кризові умови зумовили не тільки скорочення обсягів внутрішніх та зовнішніх інвестиційних потоків від суб'єктів господарювання, а й визначили нові вимоги до проведення державної інвестиційної політики в умовах обмеженого обсягу ресурсів та нестабільного стану фінансової системи країни. В даних умовах інвестиційна політика держави повинна бути спрямована як на стимулювання розвитку найбільш важливих напрямків функціонування економіки, так і на максимально ефективне використання існуючих фінансових ресурсів.

Важливим інструментом, який виступає основою обґрунтування доцільності прийняття рішень щодо інвестування державних коштів виступає бюджетна норма дисконтування. Визначення адекватного значення даного параметра є дуже складним та багатогранним процесом, і повинно враховувати прогнозні економічні та соціальні характеристики функціонування держави. Врахування показника бюджетної норми дисконтування в процесі аналізу інвестиційного проекту дає можливість зробити висновок про рівень його прибутковості та прийняти виважене інвестиційне рішення.

Результати досліджень з питань ефективного державного інвестування, впровадження державно-приватних партнерств у різних економічних сферах знайшли відображення у працях Т. А. Васильєвої, О. В. Жулина, Корольова В. О., О. О. Терещенка та інших. Разом із ґрунтовною опрацьованістю ряду аспектів недостатньо дослідженим залишаються питання, пов'язані із встановленням чисельного значення та прогнозуванням бюджетної ставки дисконтування.

Метою статті є дослідження можливості застосування різних моделей процентних ставок та їх адаптації для формалізації бюджетної норми дисконту.

Числова характеристика зміни бюджетної норми дисконту, враховуючи невизначеність параметрів її формування, передбачає моделювання на основі застосування особливостей венерівського процесу і може бути описана за допомогою стохастичного диференційного рівняння:

$$dx = \mu_x(t, x)dt + \sigma_x(t, x)d\omega, \qquad (1)$$

де x – ставка рефінансування (середньозважена ставка за всіма інструментами), дана змінна містить елементи випадкового характеру, тобто її можна вважати випадковою змінною, яка залежить від часу t і стану фінансового ринку; dt – нескінченно малий проміжок часу; dx – приріст величини x за час dt; $\mu_r(t, x)$ – очікуване значення річного приросту ставки рефінансу-

вання; $\sigma_r(t, x)$ – стандартне відхилення річного приросту ставки рефінансування, тобто показник волатильності; ω – стандартний венерівський процес, тобто залежна від часу випадкова змінна $\omega(t)$, прирощення якої за час $\Delta\omega = \Delta\omega(t + \Delta t) - \omega(t)$ виступають незалежними нормально розподіленими випадковими величинами, очікуване значення яких дорівнює нулю, а стандартне відхилення $\sqrt{\Delta t}$.

Аналізуючи співвідношення (1) при формалізації кількісної характеристики бюджетної норми дисконту, необхідно зазначити, що перша складова рівняння $\mu_x(t, x)dt$ відповідає загальній тенденції встановлення рівня ставки рефінансування, в той час як друга $\sigma_x(t, x)d\omega$ відображує випадкові коливання даного показника в часі.

Паралельно із зазначеним аспектом, відмітимо особливість співвідношення (1), сутність якого полягає в тому, що даний математичний вираз виступає основою побудови ряду моделей визначення бюджетної норми дисконту для різних значень зміни параметрів її формування. Так, найпоширенішими моделями в розрізі опису моделей процентних ставок та їх адаптації для формалізації бюджетної норми дисконту виступають моделі Васічека, Мертона, Халла-Уайта, Хо-Лі, Кокса-Інгерсолла-Росса та інші [1; 2; 3; 4; 5; 6], узагальнення яких у вигляді однофакторного випадку можна представити наступним чином:

$$dx = (\mu_1 + \mu_2 x)dt + sr^{\beta}d\omega. \qquad (2)$$

На основі використання стохастичного диференційного рівняння (2) розглянемо можливі комбінації параметрів формування бюджетної норми дисконту та особливості практичного використання кожного з них.

Так, при $\mu_1 = \alpha\mu$, $\mu_2 = -\alpha$, $\beta = 0$ отримаємо модель Васічека, яку часто називають моделлю часової структури відсоткових ставок, в якій динаміка короткострокової ставки має тенденцію повернення до рівноважного значення. В нашому випадку, адаптацію моделі Васічека до формалізації бюджетної норми дисконту можна інтерпретувати як модель часової структури бюджетної норми дисконту, в якій динаміка ставки рефінансування має тенденцію повернення до рівноважного значення, і математично представити у вигляді:

$$dx = \alpha(\mu - x)\,dt + \sigma d\omega, \qquad (3)$$

де $\mu_x(t, x) = \alpha(\mu - x)$; μ – константа, яка визначає довгострокове рівноважне значення ставки рефінансування; α – параметр, що відображує швидкість наближення x до рівноважного значення μ; $\sigma_x(t, x) = \sigma$ – стандартне відхилення приросту бюджетної норми дисконту, яке виступає константою, тому не залежить від часу та значення x.

Розв'язок диференційного рівняння (3) визначає числову характеристику бюджетної норми дисконту у випадку проведення стабільної як інвестиційної, так і грошово-кредитної політики і передбачає визначення оптимального (рівноважного) значення ставки рефінансування та постійної підтримки даного рівня.

$$\begin{aligned}
&p(t, T) = p(\tau) = e^{-\chi(\tau)\tau},\\
&\chi(\tau) = x\frac{\phi(\tau)}{\tau} + \left(\mu - \frac{\lambda\sigma}{\alpha} - \frac{\sigma}{2\alpha^2}\right)\frac{\tau - \phi(\tau)}{\tau} + \frac{(\sigma\phi(\tau))^2}{4\alpha\tau},\\
&\phi(\tau) = \frac{1 - e^{-\alpha\tau}}{\alpha},\\
&\psi(\tau) = \left(\mu - \frac{\lambda\sigma}{\alpha} - \frac{\sigma}{2\alpha^2}\right)(\tau - \phi(\tau)) + \frac{(\sigma\phi(\tau))^2}{4\alpha},
\end{aligned} \qquad (4)$$

де T – термін надання державних інвестиційних коштів; t – поточний момент часу; $\tau = T - t$.

У той же час, зазначимо, що застосування адаптації моделі Васічека до розрахунку бюджетної норми дисконту можливе лише за умови жорсткого встановлення Національним банком України відповідних рівнів відсоткових ставок за кредитами, депозитами та ставок на міжбанківському ринку.

Дана ситуація в сучасних умовах розвитку економіки країни є неможливою і визначає обмеженість практичної реалізації даної моделі. Крім того, зі значним викривленням результатів, отриманим за допомогою даного підходу, можна стикнутись в кризових умовах, пов'язаних зі значною зміною певних параметрів, які в моделі Васічека виступають константами. Врахувати дані обмеження дозволяє використання моделі Мертона.

Отримати модель Мертона, використовуючи узагальнюючу однофакторну модель (2), і в

подальшому провести її адаптацію до розрахунку бюджетної норми дисконту виявляється можливим за рахунок введення наступних спрощень: $\mu_2 = 0$, $\beta = 0$, а також врахування усіх параметрів моделі в якості констант. Паралельно із зазначеними аспектами, зазначимо, що специфічною особливістю моделі Мертона, на відміну від розглянутого вище підходу Васічека, є відсутність в динаміці тенденції повернення короткострокової ставки до її рівноважного значення. В межах адаптації даної моделі до випадку визначення числової характеристики бюджетної норми дисконту, зазначений факт інтерпретується як відсутність жорсткої політики з точки зору органів державної влади в напрямку регулювання відповідної ставки. Як наслідок, ставка рефінансування має можливість вільно пристосовуватись до умов ринкової економіки.

Отже, еквівалент моделі Мертона для випадку визначення бюджетної норми дисконту можна описати наступним диференційним рівнянням динаміки ставки рефінансування:

$$dx = \mu dt + \sigma d\omega, \qquad (5)$$

де μ, σ – константи.

Знаходження розв'язку рівняння (5) дозволяє формалізувати математичний вираз для визначення бюджетної норми дисконту, враховуючи припущення моделі Мертона щодо відсутності в динаміці тенденції повернення ставки рефінансування до її рівноважного значення:

$$\begin{aligned} p(\tau) &= e^{-x\tau - \psi(\tau)}, \\ \chi(\tau) &= x + \frac{1}{2}(\mu - \lambda\sigma)\tau - \frac{1}{6}\sigma^2\tau^2, \\ \psi(\tau) &= \frac{1}{2}(\mu - \lambda\sigma)\tau^2 - \frac{1}{6}\sigma^2\tau^3. \end{aligned} \qquad (6)$$

На основі аналізу співвідношення (6) необхідно зазначити, що модель Мертона, як і модель Васічека, не позбавлена недоліків. В першу чергу це стосується того факту, що в даному випадку ставка рефінансування зображується як квадратична функція часу, хоча проведені дослідження, свідчать про наявність у цій функції також косинусоїди, логарифмічної, прямої, оберненої та експоненційної залежності. В свою чергу, це може призвести до звуження діапазону застосування (в процесі прийняття управлінських рішень щодо здійснення інвестування) бюджетної норми дисконту, отриманої за допомогою моделі Мертона, а також неможливості її використання в довгостроковій перспективі за рахунок значного відхилення розрахованого значення бюджетної норми дисконту від її реального значення. Саме тому на практиці широко використовується альтернативний підхід у вигляді моделі Кокса-Інгерсолла-Росса.

Модель Кокса-Інгерсолла-Росса (точніше, її пристосування до досліджуваної проблеми) – модель часової структури, побудована на основі врахування ідеї підтримки рівноважного значення бюджетної норми дисконту на основі аналізу оптимальних рішень економічних агентів, а не просто реалізації жорсткої політики державних органів контролю. Саме дана особливість забезпечує можливість використання даної моделі при прийнятті гнучких оперативних управлінських рішень в області досягнення бажаного рівня ефективності інвестування ключових напрямків соціально-економічного розвитку країни за рахунок державних коштів.

Крім того, необхідно зазначити, що модель Кокса-Інгерсолла-Росса ґрунтується на припущенні, яке полягає в тому, що у стані рівноваги ставка рефінансування виступає лінійною функцією залежності від випадкового фактора. Виходячи з даного факту, а також приймаючи в моделі (2) $\beta = 1/2$, проведемо формалізацію динаміки зміни бюджетної норми дисконту за допомогою наступного математичного співвідношення:

$$dx = \alpha(\mu - x)dt + \sigma\sqrt{x}d\omega. \qquad (7)$$

Розв'язок диференційного рівняння (7) характеризує оптимальне числове значення бюджетної норми дисконту:

$$\begin{aligned} p(t,T) &= p(\tau) = e^{-\chi(\tau)\tau}, \\ \chi(\tau) &= x\frac{\phi(\tau)}{\tau} + \frac{\psi(\tau)}{\tau}, \\ \phi(\tau) &= -\frac{sh(\gamma\tau)}{\gamma ch(\gamma\tau) + (1/2)\alpha sh(\gamma\tau)}, \\ \psi(\tau) &= \frac{2\alpha\mu}{\sigma^2}\ln\left(\frac{\gamma\exp(\alpha\tau/2)}{\gamma ch(\gamma\tau) + (1/2)\alpha sh(\gamma\tau)}\right), \\ \gamma &= \frac{\sqrt{\alpha^2 + 2\sigma^2}}{2}, \end{aligned} \qquad (8)$$

де $sh(\cdot)$, $ch(\cdot)$ – гіперболічний синус та косинус відповідно;

$$sh(z)=\frac{e^{z}-e^{-z}}{2},\quad ch(z)=\frac{e^{z}+e^{-z}}{2}.$$

Підводячи підсумок описаним вище математичним моделям та їх адаптації до визначення бюджетної норми дисконту, зазначимо наступні аспекти їх практичного застосування при прийнятті ефективних інвестиційних рішень:

- модель Васічека доцільно використовувати у випадку проведення стабільної як інвестиційної, так і грошово-кредитної політики і попереднього визначення оптимального (рівноважного) значення ставки рефінансування та постійної підтримки даного рівня;
- модель Мертона доцільно використовувати у випадку відсутності жорсткої політики з точки зору органів державної влади в напрямку регулювання відповідної ставки і підтримки можливості вільного пристосування ставки рефінансування до умов ринкової економіки;
- модель Кокса-Інгерсолла-Росса доцільно використовувати у випадку підтримки рівноважного значення бюджетної норми дисконту на основі аналізу оптимальних рішень економічних агентів, а не просто реалізації жорсткої політики державних органів контролю.

Список використаних джерел

1. Конюховский П. В. Математические методы исследования операций в экономике : учебное пособие / П. В. Конюховский. — СПб. : Питер, 2000. — 208 с.
2. Математические методы в социально-экономических исследованиях : сборник научных статей / под ред. проф. С. М. Ермакова и д-ра физ.-мат. наук В. Б. Меласа. — СПб. : Петрополис, 1996. — С. 8—33.
3. Хазанова Л. Э. Математическое моделирование в экономике : учебное пособие / Л. Э. Хазанова. — М. : БЕК, 1998. — 141 с.
4. Vasicek O. An equilibrium characterization of the term structure [Text] / O. Vasicek // Journal of Financial Economics, Volume 5, Issue 2, November 1977, Pages 177—188.
5. Vasicek O. The economics of interest rates [Text] / O. Vasicek // Journal of Financial Economics, Volume 76, Issue 2, May 2005, Pages 293—307.
6. Merton R. Financial innovation and the management and regulation of financial institutions [Text] / R. Merton // Journal of Banking & Finance, Volume 19, Issues 3—4, June 1995, Pages 461—481.

H. SALTYKOVA
Sumy

DETERMINATION OF THE BUDGETARY DISCOUNT RATE

The problem of determining the budgetary discount rate acquires the special actuality in the process of choosing the priority of state financing of the investment projects in modern conditions. The possibility of usage of some models of interest rate temporal structure (Vasicek, Merton, Cox-Ingersoll-Ross models and others) for budgetary discount rate optimization is investigated. It is proved that usage of these models to solve the identified problem causes a number of specific limitations which make it impossible to use them in its pure form. As the base for determining the optimal budgetary discount rate is selected the weighted average on all instruments rate of refinancing. The approach to budgetary discount rate determination taking into account specificity of refinancing rate formation and its random fluctuations over time is suggested.

Key words: budgetary discount rate, interest rate models, temporal structure models.

А. В. САЛТЫКОВА
г. Сумы

ОПРЕДЕЛЕНИЕ БЮДЖЕТНОЙ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ

В современных условиях при выборе приоритетности финансирования государством инвестиционных проектов особую актуальность приобретает проблема определения бюджетной ставки дисконтирования. Исследована возможность использования ряда моделей временной структуры процентных ставок для оптимизации бюджетной ставки дисконтирования (модели Васичека, Мертона, Кокса-Ингерсолла-Росса и др.). Доказано, что при использовании данных моделей для решения поставленной задачи возникает ряд специфических ограничений, которые делают невозможным их применение в чистом виде. За основу при определении оптимальной бюджетной ставки дисконта избрана средневзвешенная по всем инструментам ставка рефинансирования. Предложен подход к установлению бюджетной ставки дисконтирования с учетом специфики формирования ставки рефинансирования и ее случайных колебаний во времени.

Ключевые слова: бюджетная ставка дисконтирования, модели процентных ставок, модели временной структуры.

Стаття надійшла до редколегії 02.11.2015

УДК 339.16.012.23

А. В. СЛЮСАРЕНКО
м. Миколаїв
a.sluysarenko@gmail.com

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ОПТОВО-РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В статті розглянуто сучасний стан оптово-роздрібної торгівлі, визначено тенденції та закономірності її розвитку в ринковій економіці України та фактори впливу на результати, систематизовано данні щодо залежності коливань від впливу факторів мікро та макросередовища. Дослідження передбачає опрацювання кількісних та якісних показників з означенням проблем торговельної мережі та фінансових результатів діяльності її суб'єктів. Здійснено актуалізацію ролі торгівлі в національній економіці загалом та оптово-роздрібної як її перспективної форми в сучасному трактуванні.

Ключові слова: економічний розвиток, оптово-роздрібна торгівля, національна економіка, галузь господарства, фінансовий результат.

В сучасних умовах надзвичайної важливості набуває внесок кожної сфери економічної діяльності в розвиток національного господарства. Традиційно рушійною силою розвитку національної економіки вважається виробництво. Однак, визначаючи значимість галузей виробничої сфери, не слід применшувати роль торгівлі, завдяки якій стає можливим дотримання балансу між виробництвом і споживанням, формується суттєва частка валової доданої вартості в Україні, забезпечується робочими місцями економічно активне населення. Загалом же торгівельна діяльність, як одна з найважливіших складових економіки України, від якої залежить якість життя людини, розвиток економіки та її конкурентоспроможність, сьогодні проходить динамічний трансформаційний етап розвитку.

Питанням розвитку вітчизняної оптово-роздрібної торгівлі та ринку присвятили роботи такі сучасні дослідники як В. В. Радаєва, Л. О. Омелянович, В. В. Апопій, О. М. Шканова, С. Г. Бабенко, І. Т. Мазаракі та багато інших, які обґрунтували і практично узагальнили багато чинників, що впливають на розвиток галузі. Роботи науковців висвітлюють еволюцію форм торгівельних відносин, специфіку та переваги оптової та роздрібної торгівлі, аналітику сучасного стану торгівлі та ринку в межах національної економіки. Проте недостатньо уваги приділяється дослідженню питань перспективи та прогнозу розвитку саме оптово-роздрібної торгівлі, як домінуючої форми в ринковій економіці України, та визначенню тенденцій та закономірностей розвитку як основи гнучкості стратегічного механізму розвитку.

Вищеозначені аспекти науково-практичної проблематики статті засвідчують високу актуальність та визначають мету – дослідити тенденції та закономірності розвитку торгівельної галузі України в сучасних умовах ринкової економіки загалом та оптово-роздрібної торгівлі зокрема. Задля досягнення поставленої мети використано загальнонаукові методи дослідження, а саме: аналіз, синтез, узагальнення, порівняння та інструментарій кореляційно-регресійного аналізу.

В сучасних умовах ринкової економіки України розвиток оптово-роздрібної торгівлі супроводжується такими складними процесами та глибокими трансформаціями, як монополізація, лібералізація, структурна перебудова, економічна інтеграція, інтернаціоналізація оптового та роздрібного секторів та глобалізація усіх внутрішніх товарних ринків. За визначеної системи трансформації торгівлі та ринку всі канали сфери товарного обігу поступово поєднуються, провокуючи перехід її від галузевої до функціональної моделі і визначаючи її інноваційність, яка вимагає переосмислення та аналізу задля формування висновків в частині тенденцій та закономірностей розвитку.

В першу чергу, варто зауважити на тому, що торгівля пройшла складний процес трансформації в ринкову економіку та зазнала значних витрат: кількісно зменшилася мережа торговельних підприємств, інфляція і гіперінфляція зменшила власні обігові кошти, а тривала збитковість підприємств галузі призвела до повної втрати власних обігових коштів у більшості обласних спілок споживчих товарів України [1, 341]. Проте в процесі удосконалення маркетингу, менеджменту й управління фінансами ситуація устатковується й формує певні тенденції та закономірності розвитку, які варто дослідити з метою формування певних висновків. Зокрема, доцільним є дослідити динаміку зменшення кількості суб'єктів торговельної мережі України, яка мала місце з 2000 року включно і підтверджується закономірностями трансформації системи здійснення торгівельної діяльності, що відображає рисунок 1.

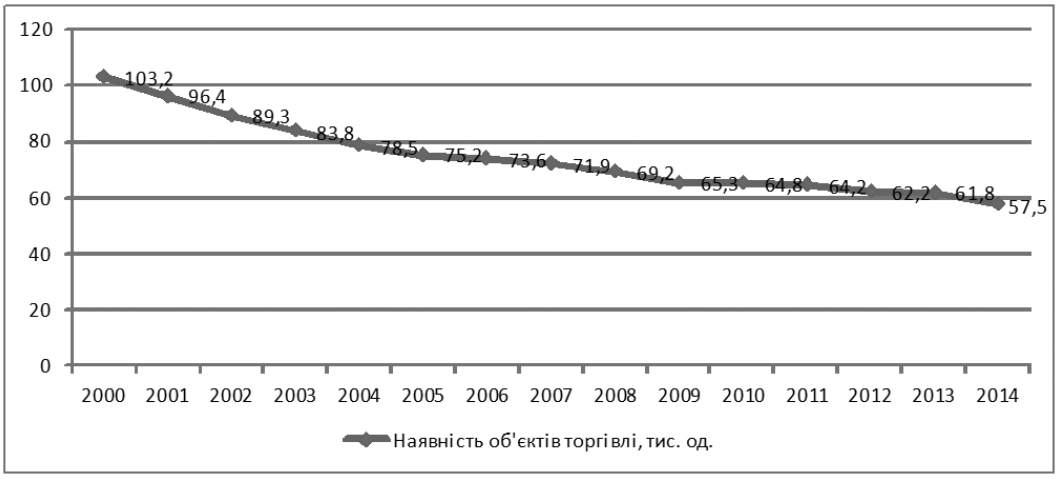


Рис. 1. Торговельна мережа України в 2000–2014 роках
Джерело: побудовано автором за даними [2].

Відтак, закономірним є кількісне зменшення торговельних учасників ринку на території України протягом досліджуваного періоду. Дана тенденція зберігається в розрізі чисельності суб'єктів оптової та роздрібної торгівлі. Власне, опираючись на сформовану закономірність, не можна робити висновків щодо погіршення торгівлі в Україні взагалі та руйнування торговельної мережі та відповідно інфраструктури. На противагу, нами даний процес трактується як природний рух до збільшення масштабності об'єктів торгівлі і це є економічно обґрунтований, закономірний процес розвитку, в першу чергу, і, по-друге, це є ніщо інше як вплив ринкових умов, які систематизують сам ареал торгівельної діяльності та врегульовують систему відносин, а отже і кількісні параметри учасників.

На даному етапі проведення досліджень з метою формування вичерпного висновку та доведення закономірності кількісного зменшення об'єктів торгівлі, яке за вище приведеними судженнями не має негативних наслідків та характеру, варто проаналізувати динаміку роздрібного та оптового товарообороту підприємств торгівлі України (рис. 2.). Власне даний аналіз стану дає можливість формування висновку стосовно хвилеподібних змін як роздрібного так і оптового товарообороту підприємств торгівлі України.

Так протягом перших років досліджуваного періоду спостерігається динамічне збільшення обсягів оптового товарообороту на 383,2 млрд грн або 57,4%, а роздрібного – на 117 млрд грн або 90,1%. Наступний 2009 рік ознаменувався падінням величини оптового та роздрібного товарообороту на 16 та 189,4 млрд грн (6,5 та 18,0%) порівняно з 2008 роком відповідно. Таке скорочення було зумовлено, в першу чергу, розгортанням кризових процесів не лише в економіці України, але й у світі в цілому. 2011 рік відзначається збільшенням значень оптового товарообороту, який в наступні роки почав зменшуватись на 1,3 та 2,9% відповідно. Натомість у 2012 та

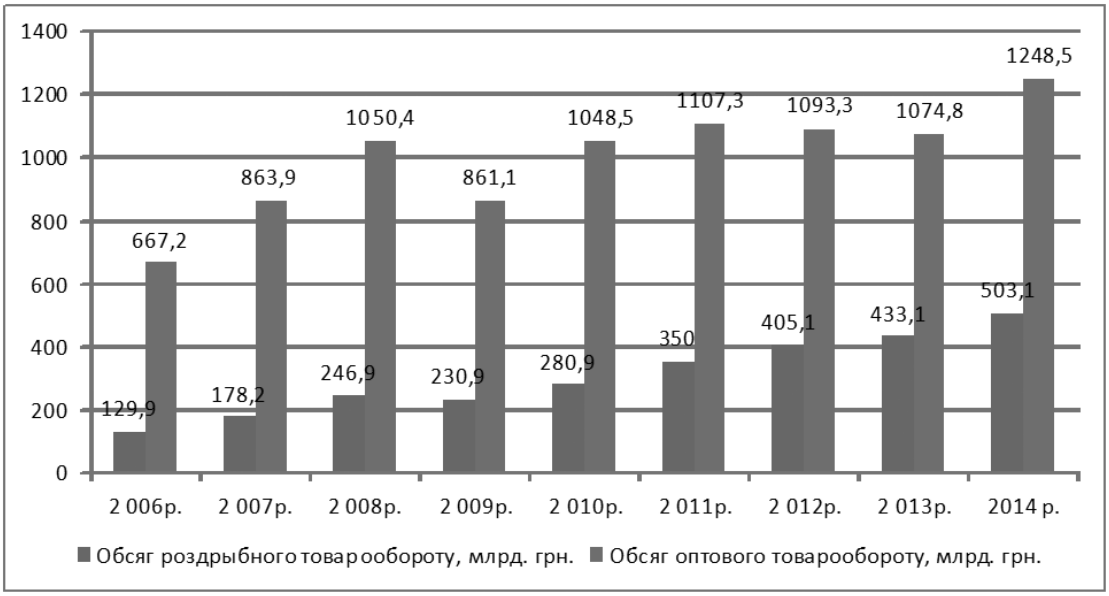


Рис. 2. Динаміка роздрібного та оптового товарообороту підприємств торгівлі України за 2006–2013 роки
Джерело: побудовано автором за даними [3, 20].

2013 роках обсяги роздрібного товарообороту відображають динамічну криву зростання на 15,8% та 23,8% у порівнянні з 2011 роком відповідно. В свою чергу, дані 2014 року демонструють максимізацію грошового значення товарообороту, навіть не зважаючи на тенденцію кількісного зменшення суб'єктів торгівлі в торгівельній мережі України, що пояснюється зростанням рівня інфляції до 124,9%.

Загалом за даними досліджуваного періоду чітко простежується тяжіння до вирівнювання часток та обсягів оптового та роздрібного товарообороту і це є позитивний момент розвитку інфраструктури товарної мережі, адже торгівля як посередницький ланцюг між виробництвом та споживачем – кінцевою ланкою – представлена саме роздрібною складовою, а відтак частки між оптовою та роздрібною торгівлею мають бути відповідними на рівні споживчих товарів. Більш того, суб'єкти торгівельної діяльності сьогодення схиляються до ведення оптово-роздрібної торгівлі, що розширює ареал потенційних можливостей та формує об'єктивний процес розподілу товарів.

На разі варто звернути увагу на стратегічні орієнтири розвитку торгівлі України, яка має в своїй сутності орієнтуватись на домінуючі напрями. Сформувати відповідні висновки в даному питанні допоможе аналіз структури оптового та роздрібного товарообороту, яка представлена категоріями продовольчих та непродовольчих товарів (табл. 1). Проте варто зважати на визначення стратегії розвитку не лише з огляду на тенденційність в межах національної економіки, а й з позицій світогосподарських процесів та лібералізації, які здійснюють безпосередній вплив на пропорційність розподілу часток між продовольчими та непродовольчими товарами в структурі оптово-роздрібної торгівлі.

Виходячи з даних таблиці беззаперечним є висновок щодо неоднорідності структур оптової та роздрібної торгівлі. Оптова торгівля за домінанту і основний напрям діяльності ставить групи непродовольчих товарів, частка яких за досліджуваними роками коливається від 80,3% у 2012 році до 85,2% у 2008 році. В свою чергу, роздрібний товарооборот має більш збалансований розподіл між категоріями продовольчих та непродовольчих товарів.

Галузь внутрішньої торгівлі є провідною галуззю економіки України та за деякими показниками посідає друге-третє місця в країні за досліджуваними роками. Так, частка торгівлі в загальному випуску товарів та послуг по країні складає 12,5%, а в структурі валової доданої вартості – 15,4% (друге місце після промисловості). За обсягами реалізованої продукції торгівельна діяльність у 2013 році посіла друге місце, принісши в

Таблиця 1

Товарна структура роздрібного та оптового товарообороту торговельних підприємств в Україні

Рік	Питома вага в структурі роздрібного товарообороту,%		Питома вага в структурі оптового товарообороту,%	
	Продовольчих товарів	Непродовольчих товарів	Продовольчих товарів	Непродовольчих товарів
2006	38,2	61,8	15,5	84,5
2007	35,6	64,7	15,2	84,8
2008	34,4	65,6	14,8	85,2
2009	40,0	60,0	19,5	80,5
2010	39,5	60,5	18,5	81,5
2011	38,9	61,1	17,6	82,4
2012	40,2	59,8	19,7	80,3
2013	41,1	58,9	18,6	81,4
2014	40,9	59,1	18,4	81,6

Джерело: побудовано автором за даними [2].

економіку України 1550,9 млрд грн або 38,9% загального обсягу реалізованої продукції [4].

В сфері торговельної діяльності у 2014 році було освоєно 17264,1 млн грн інвестицій в основний капітал, що на 11,2% менше за рівень 2013 року та 28,2% – 2012 року. При цьому, більші обсяги інвестицій в основний капітал супроводжували саме оптову торгівлю. Інвестиції, залучені в сферу торгівлі, у 2014 році склали 7,3% загального обсягу інвестицій в основний капітал, освоєних в економіці України.

Не зважаючи на суттєвий рівень внутрішнього інвестування в сфері торгівлі, світові інвестори не вважають Україну привабливою для інвестування. Відповідно до звіту міжнародної консалтингової компанії А. Т. Кеатеу «Індекс розвитку глобального рітейлу», Україна посіла у 2006 році 4 місце, 5-те – у 2007 році, 17-те – у 2009–2010 роках, а протягом останніх років (2011–2014 рр.) взагалі не ввійшла до тридцятки найпривабливіших для даного роду інвестицій країни. Невисоку привабливість України експерти пояснюють поганою інфраструктурою, суб'єктивністю організаційних органів, політичною нестабільністю і високою інфляцією [5].

Все вищезазначене не могло не відзначитися на фінансових результатах торговельних підприємств України, які відображено на рисунку 3. Таким чином, однозначним є висновок щодо неоднорідності та безсистемно-

Рис. 3. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування підприємств торгівлі України за 2006–2014 роки, млн грн

Джерело: побудовано автором за даними [3, 20].

сті розвитку торгівельної діяльності, яка є залежною від ряду факторів як внутрішнього так і зовнішнього характеру.

За даними рисунку підтверджується тенденційність кризових коливань фінансових результатів за роками протягом досліджуваного періоду, що дозволяє зробити закономірні висновки щодо перспектив розвитку сфери оптово-роздрібної торгівлі. Тож 2008–2009 роки, характеризуючись як кризові, демонструють збитки торгівельних підприємств, що мало наслідком негативний фінансовий результат по торговельних підприємствах. В наступні 2010-2011 роки фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування по підприємствах торгівлі знов набув позитивного значення. До того ж, намітилася позитивна тенденція до його зростання. В цілому фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств торгівлі забезпечив 14,3% фінансового результату по економіці в цілому (друге місце після промисловості). Проте останні досліджуванні роки порушили стан макроекономічної рівноваги в розрізі торгівельної діяльності сформувавши негативні зміни в структурі фінансових результатів, які у 2013 та 2014 роках мали від'ємний показник. В першу чергу, це пояснюється деструктивними змінами в державному апараті управління та, як наслідок, змінами в законодавчому та політичному середовищах.

Ще один вельми важливий показник значимості галузі – кількість робочих місць, яке вона гарантує. За цим показником торгівля займає одне з провідних місць, адже є одним із найкрупніших в країні роботодавців. У 2014 році в торгівельній сфері були працевлаштованими 152,2 тис осіб (19,9% усіх працевлаштованих громадян України). Кількість зайнятих працівників в торгівлі склала у 2014 році 1262,5 тис осіб (16,2% із загальної кількості по Україні), найманих – 1236,0 тис осіб (16,0% загальної кількості найманих працівників). За кількістю зайнятих та найманих працівників торгівельна галузь посідає друге місце в економіці, поступившись лише промисловості. Проте рівень заробітної плати в галузі є на 12% меншим за середню зарплату в Україні.

Відтак, в підсумок проведеного аналізу закономірностей розвитку торгівлі в Україні варто звернути увагу на дані, що підтверджують важливість торгівельної діяльності для розвитку національного господарства України, які в повній мірі розкриває рисунок 4.

У відповідності до змісту рисунку доцільним є формування висновку про те, що торгівля відіграє визначну роль в забезпеченні розвитку національного господарства. Для підтвердження взаємозв'язку між показниками, що характеризують торгівельну діяльність (обсяг роздрібного та оптового товарообороту), та показниками, які традиційно використовуються для оцінки розвитку національного господарства (ВВП та ВВП на душу населення) можна сформувати висновок щодо наявності тісного зв'язку між зазначеними ознаками та визначити роль торгівельної галузі в економіці України як такої, що демонструє високі показники діяльності та

Рис. 4. Значення торгівлі для розвитку національного господарства
Джерело: побудовано автором за даними [6].

формує перспективні напрями розвитку на загальнодержавному рівні.

За результатами проведеного дослідження визначено тенденції та закономірності розвитку галузі оптово-роздрібної торгівлі, яка характеризується тісним взаємозв'язком та залежністю від факторів внутрішнього та зовнішнього порядку, що провокує коливання в розрізі сталості власне самого процесу розвитку. Проте варто зазначити значимість та перспективність її розвитку для національної економіки загалом, адже за результатами фінансової діяльності суб'єктів торгівлі формується домінанта зайнятості та питомої ваги в структурі національного доходу, що актуалізує значимість розвитку оптово-роздрібної торгівлі в ринковій економіці України з позицій інвестиційної привабливості, економічного зростання та національного структурного позиціонування.

Список використаних джерел

1. Крекотун С. А. Внутрішня торгівля України: проблеми та перспективи розвитку галузі / С. А. Крекотун, В. Я. Влялько // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2012. - № 2(45). — С. 340—347.
2. Матеріали Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/.
3. Діяльність підприємств оптової торгівлі України за 2014 рік.: Статистичний щорічник [Текст, Табл.]. — К. : Держкомстат України, 2015. — 34 с.
4. Верхоглядова Н. І. Роль і значення торгівлі для розвитку національного господарства України [Електронний ресурс] / Н. І. Верхоглядова, Р. С. Шостак // Ефективна економіка. — Дніпропетровськ. — 2012. - № 7. — Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua.
5. Лігоненко Л. О. Інвестиційна привабливість української торгівлі: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / Л. О. Лігвоненко // Україна торгівельна. Імідж торгівлі та сервісу. — 2007. — Вип. 2. — Режим доступу: http:/www.who-is-who.com.ua.
6. Біла О. Г. Торговельна галузь споживчої кооперації в контексті тенденцій розвитку роздрібної торгівлі України [Електронний ресурс] / О. Г. Біла, І. Л. Боднарчук // Українська кооперація. — 2009. — № 2. — Режим доступу: http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/content.htm.

A. SLYUSARENKO
Mykolaiv

TRENDS AND PATTERNS OF WHOLESALE AND RETAIL TRADE IN A MARKET ECONOMY UKRAINE

In the article the current state of wholesale and retail trade, set trends and patterns of development in a market economy in Ukraine and factors influencing the results systematized data on fluctuations depending on the influence of micro and macro. The research study provides qualitative and quantitative definition of the problems of distribution network and financial performance of its subjects. Done actualization of the role of trade in the national economy in general and the wholesale and retail as its perspective in the modern forms of treatment.

Key words: economic development, wholesale and retail trade, national economy, economic sector, the financial result.

А. В. СЛЮСАРЕНКО
г. Николаев

ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

В статье рассмотрено современное состояние оптово-розничной торговли, определены тенденции и закономерности ее развития в рыночной экономике Украины и факторы влияния на результаты, систематизированы данные о зависимости колебаний от воздействия факторов микро и макросреды. Исследование предполагает проработку количественных и качественных показателей с определением проблем торговой сети и финансовых результатов деятельности ее субъектов. Осуществлена актуализация роли торговли в национальной экономике в целом и оптово-розничной как ее перспективной формы в современном трактовании.

Ключевые слова: экономическое развитие, оптово-розничная торговля, национальная экономика, отрасль хозяйства, финансовый результат.

Стаття надійшла до редколегії 20.10.2015

УДК 657.1

І. В. ТЕРЛЕЦЬКА
м. Миколаїв
pulenko@meta.ua

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ В ОБЛІКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

Визначено сутність інформаційних систем та виокремлено основні фактори, що впливають на розвиток інформаційних систем в умовах глобалізації. Проведена систематизація сучасних інформаційних систем і технологій, що використовуються в облікових процесах. Окреслено основні тенденції розвитку інформаційних систем і технологій в обліку.

Ключові слова: облікові інформаційні системи, електронний документообіг, безконтактна ідентифікація, електронне адміністрування податків, підприємство.

Сучасні економічні умови вимагають від торговельно-виробничих підприємств застосування ефективних інструментів управління. Незважаючи на досягнутий прогрес у галузі автоматизації бухгалтерського обліку, інформатизації, яку можна отримати зі звітних документів, недостатньо для обґрунтованого ухвалення рішень з оперативного управління підприемства. З метою успішного функціонування торговельно-виробничого підприємства, підвищення рівня рентабельності та ліквідності, збереження та збагачення грошовихзасобів, необхідний налагоджений механізм управління, найважливішим елементом якого є повсякденний внутрішній контроль. Безперечним є факт формування та стрімкий розвиток глобального інформаційного суспільства. На міжнародному рівні про це було заявлено у 2000 році в Окінавській хартії, що підписана країнами-учасницями «великої вісімки». В документі зазначається, що інформаційно-комунікаційні технології є одним з найбільш важливих чинників, що впливають на формування суспільства двадцять першого століття. Їх революційна дія торкається способу життя людей, їх освіти і роботи, взаємодії уряду і громадянського суспільства. Інформаційні технології швидко стають життєво важливим стимулом розвитку світової економіки. Вони також надають можливість усім суб'єктам господарювання ефективніше і творчо вирішувати економічні і соціальні проблеми. Але поряд з відкриттям широких можливостей можуть виникати і проблеми, як побічний ефект такого стрімкого розвитку технологій, зокрема, інформаційних. Такий висновок напрошується при спостеріганні швидкості змін в інформаційних технологіях. Народження нових технічних рішень створює замовлення на відповідне програмне забезпечення до них і скасовує старі технології. Подолання кількісного бар'єру в покритті попиту на ту, чи іншу послугу або товар що обумовлює певні труднощі в функціонуванні суб'єктів господарювання, стимулюючи їх перебудовувати свої структури і визначати своє місце в економічній інфраструктурі країни або світу. Вищезазначене накладає відбиток на інформаційні системи і технології в обліку, що обумовлює необхідність дослідження тенденцій їх розвитку у даній сфері діяльності сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій**.** Питанню дослідження облікових інформаційних систем присвячені праці таких вітчизняних науковців, як: М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко, Г. М. Лучик, Ф. Ф. Бутинець, Н. Ю. Пікуліна, Л. А. Шило та ін. Слід відзначити, що у працях даних вчених достатньо детально розглянуті питання створення облікових систем. Так, М. С. Пушкар та М. Г. Чумаченко [1, 12] багато уваги приділяють концептуальним питанням створення облікових інформаційних систем, їх архітектури, але поряд з цим не достатньо розглядають приклад та допоміжні інформаційні системи, що використовуються в облікових процесах в сучасних

умовах. За необхідне також вважаємо виокремлення основних факторів, що впливають на розвиток інформаційних систем, та визначення найбільш важливих тенденцій розвитку. Серед зарубіжних дослідників слід відзначити М. Р. Когаловького, Н. Лісіна, Я. А. Бутенко, Л. М. Макарову,О. В. Коробкову, Н. В. Березу, В. Б. Алмаметова.

Постановка завдання. Науково обґрунтувати прогнозування розвитку інформаційних систем і технологій в обліку. Виходячи з визначеної мети, поставлені наступні завдання дослідження:

- виявити фактори, що впливають на розвиток інформаційних систем і технологій в умовах глобалізації;
- систематизувати сучасні інформаційні системи і технології, що використовуються в облікових процесах;
- виявити тенденції розвитку інформаційних систем і технологій в обліку.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи фактори, що впливають на розвиток інформаційних систем і технологій перш за все необхідно розглянути підходи до визначення поняття інформаційних систем та інформаційних технологій. Існують різні підходи до визначення поняття системи. Так, в загальному вигляді систему (від дав.-гр. – «сполучення») можна представити множиною взаємопов'язаних елементів, що взаємодіє з середовищем як єдине ціле і відокремлена від нього. Достатньо цікавим є підхід, коли система ототожнюється з відображенням у свідомості суб'єкта (дослідника, спостерігача) властивостей об'єктів та їх відношень у вирішенні завдання дослідження, пізнання [9, 210]. Відомо також багато інших визначень поняття «система», що використовуються залежно від галузі знань,цілей дослідження або контексту. З урахуванням підходів щодо визначення поняття системи, на думку автора статті, слід надати таке визначення інформаційної системи: інформаційна система – організована та скінченна множина взаємопов'язаних елементів, що збирає, обробляє, зберігає та передає інформацію користувачам. Для того, щоб сформулювати перспективи розвитку облікових інформаційних систем, перш за все слід окреслити тенденції розвитку автоматизованих інформаційних систем та інформаційних технологій взагалі. Ці тенденції визначаються цілим конгломератом факторів: науковими відкриттями, новими промисловими технологіями, кон'юнктурою на світових ринках, тощо. Слід виокремити такі найбільш впливові фактори (табл. 1).

Можна сміливо стверджувати, що центральною ланкою комп'ютерної інформаційної системи підприємства є бухгалтерська інформаційна система, де хронологічно і систематично накопичуються і оброблюються дані,пов'язані з обліком, контролем, плануванням та аналізом. На основі цих даних формується цілісна інформаційна картина роботи підприємства, порівнюються нормативні та фактичні показники. Сукупність інформаційних систем та технологій, що використовуються в обліку, можна надати у вигляді наступної схеми (рис. 1). В результаті такої автоматизації працівники бухгалтерій отримують розрізнені прикладні системи з різними варіантами інформаційного обміну між собою. Як видно зі схеми, в процесі роботи бухгалтер має діло з такими групами інформаційних систем: спеціалізовані облікові програми; системи електронного документообігу; програми та сервіси для дистанційного банківського обслуговування; інформаційно-правові системи. Під обліковою супер системою слід розуміти систему, яка являє собою сукупність різнорідних систем, що виступають по відношенню до зовнішнього середовища та інших систем як єдине ціле для досягнення спільних цілей та існує на основі розподіленої та організованої інформаційної взаємодії між її елементами. З такого визначення проглядається головна відмінна ознака супер системи: вона завжди є системою вищого порядку відносно систем, які вона об'єднує в рамках процесу досягнення спільної мети. Спостерігається прискорений розвиток систем електронного документообігу (рис. 1). Це обумовлено, з одного боку, інформаційних технологій (інтернет-технології, технології безконтактної ідентифікації, супутникові технології, тощо), з іншого-законодавчим регулюванням питань електронного документообігу обов'язковість формування податкових накладних в електрон-

Таблиця 1

Фактори, що впливають на розвиток інформаційних систем та технологій

Фактор	Вплив на розвиток інформаційних систем та технологій
Зміна зовнішнього середовища та глобалізація ринків	Зростає технологічність ринкових відносин і спостерігається глобалізація діяльності підприємств незалежно від масштабу бізнесу. Загальноприйняті стандарти дозволяють укладати контракти і виконувати товарні операції в глобальній мережі без особистих зустрічей її учасників, що підтримується певними інформаційними системами та технологіями
Відсутність стабільного середовища	Темпи змін ринкових умов невпинно зростають. Все швидше змінюється характер конкуренції, позиції конкурентів і розташування сил, нормативне регулювання ведення бізнесу. Росте агресивність і складність поведінки суб'єктів господарювання. Це вимагає від інформаційних систем певного ступеня гнучкості
Зміна організаційної діяльності	Стійкість і прибутковість бізнесу визначається швидкістю реакції на зовнішнє середовище. Сучасному підприємству потрібно швидше інших перебудовувати свою організаційну структуру для підтримки готовності задовольняти потреби клієнта. Для цього необхідне скорочення затримки і втрати проходження інформації і знань на підприємстві. Чітко проявляється тенденція переходу до децентралізованого управління ресурсами та комунікаціями. Для децентралізації управління змінюється парадигма управління. З'являються відповідні технології, що дозволяють підприємствам підтримувати мінливу структуру та підвищувати розмір і мобільність
Обмеження масштабу організації технологією управління	Розмір багатьох підприємств наближається до граничного. Необхідність збереження стійкості і керованості бізнесу обумовлює заміну паперової технології управління на інформаційну
Брак якісної інформації та професійних знань	Необхідність підвищення компетентності персоналу, нестача якісної інформації, швидке старіння і відставання інформації від ситуації, збільшення обсягів інформаційних потоків обумовлює створення інтелектуальних інформаційних систем. Таким чином, створюються умови для переходу від алгоритмічних систем до інтелектуальних,здатних приймати і об'єднувати знання. Системи управління знаннями дозволяють поширювати як знання окремого співробітника, так і знання, накопичені у всій компанії

ному вигляді з застосуванням електронного цифрового підпису та їх обов'язкова реєстрація в єдиному реєстрі податкових накладних) Розглядаючи тенденції розвитку інформаційних систем і технологій на прикладі подання звітності до контролюючих органів в електронному вигляді треба відмітити, що податкова інспекція вже має можливість зіставляти показники податкового кредиту та зобов'язань.

Так, разом з декларацією по ПДВ платником податків подається додаток 5 «Розшифровка податкових зобов'язань та податкового кредиту у розрізі контрагентів», детальна інформація потрапляє в податкову інспекцію вже при декларуванні. Розбіжності загальних сум податкових зобов'язань та кредиту спостерігаються податківцями вже через 20 календарних днів після закінчення звітного періоду. Отже, на цьому прикладі можна побачити тенденції щодо прискорення інформаційного обміну між господарюючими суб'єктами та контролюючими органами. Це в свою чергу призводить до активізації та

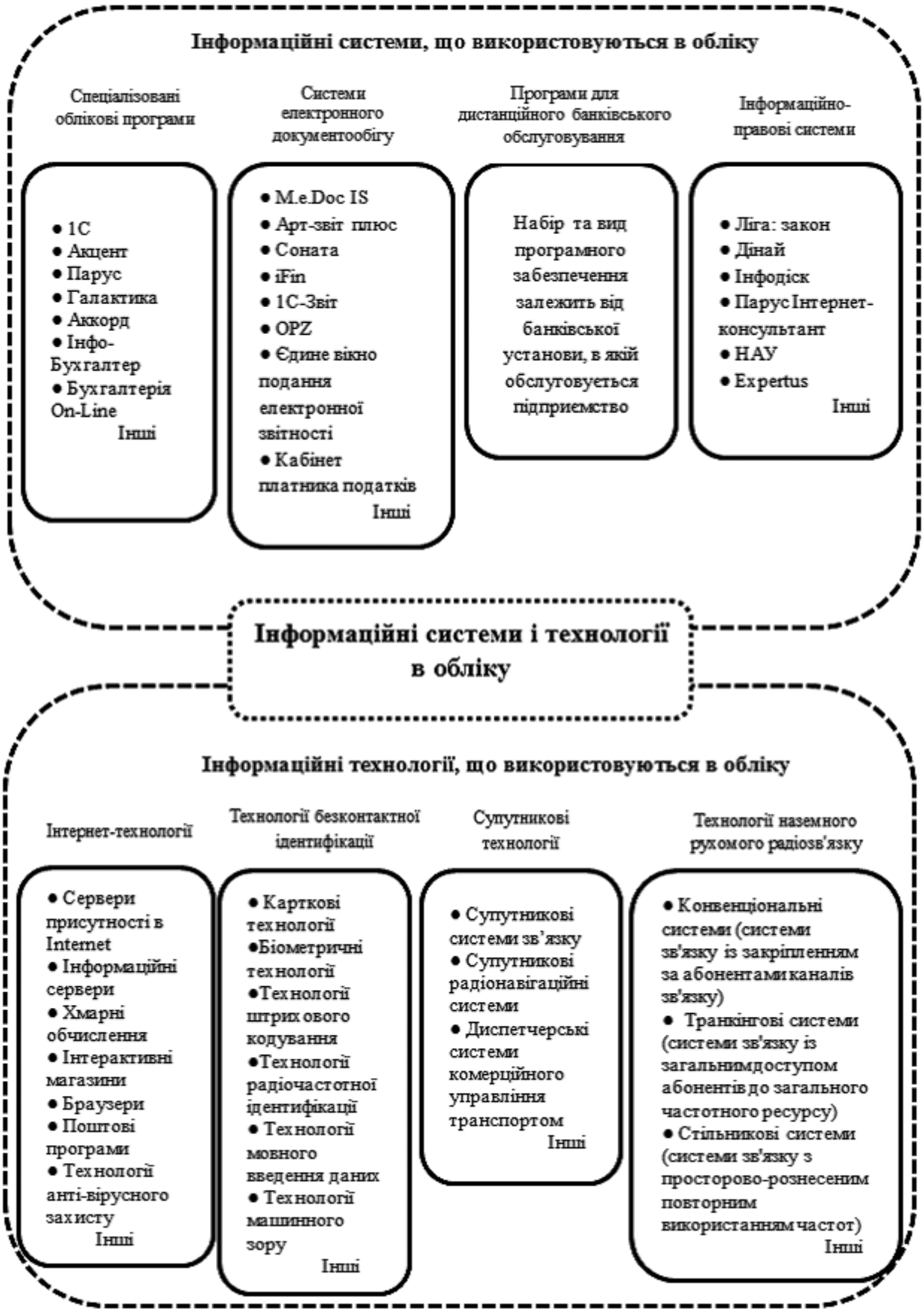


Рис. 1. Структурно-логічна схема розподілу інформаційних систем і технологій в обліку

прискорення документообігу в електронному вигляді між господарюючими суб'єктами. Суттєвий вплив на ці процеси показує також розвиток інформаційних технологій та збільшення пропускної здатності каналів зв'язку. Таким чином, деякі ділянки обліку перейдуть від автоматизації до автоматичності.

Висновки і перспективи досліджень. У даній роботі було досліджено теорія і практика використання інформаційних систем і технологій в обліку в умовах глобальної інформатизації. Визначено сутність інформаційних систем і виділені основні фактори, що впливають на розвиток інформаційних систем в умовах глобалізації. Серед основних чинників слід відзначити такі, як зміна зовнішнього середовища і глобалізація ринків; відсутність стабільного середовища; обмеження масштабу організації технологією управління; нестача якісної інформації та професійних знань. Перелічені фактори показують значний вплив і на тенденції розвитку інформаційних систем і технологій в обліку. Виокремлено такі групи інформаційних систем в обліку: облікові системи, системи електронного документообігу, програми для дистанційного банківського обслуговування, інформаційно-правові системи. Таким чином, обґрунтовано необхідність розглядання облікової системи у якості супер системи. Даний напрямок потребує подальших досліджень та є достатньо перспективним.

Список використаних джерел

1. Пушкар М. С. Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація / М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко. — Тернопіль : Карт-бланш, 2011. — 336 с.
2. Лучик Г. М. Облік як система у формуванні інформаційної бази для управління / Г. М. Лучик // Young Scientist. — 2014. — № 10(13). — С. 91—95.
3. Самчинська Я. Б. Управління інформаційними технологіями-критичний бізнес-процес компаній : [інформаційні технології в економіці] / Я. Б. Самчинська // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — No 2. — С. 296—300.
4. Береза Н. В. Рынок информационных услуг: современные тенденции и перспективы развития / Н. В. Береза. — М. : Директ Медия, 2014. — 180 с.
5. Черняк Ю. И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю. И. Черняк. — М. : Экономика, 1975. — 193 с.
6. Davis W. S. The Information System Consultant's Handbook. Systems Analysis and Design / S. W. Davis, C. D. Yen. CRC Press, 1998. — 800 p. doi:10.1201/9781420049107.
7. Когаловский М. Р. Перспективные технологи информационных систем / М. Р. Когаловский. — М. : ДМК Пресс; Компания АйТи, 2013. — 288 с.
8. Макарова Л. М. Эволюция применяемых информационных технологий в бухгалтерском учете / Л. М. Макарова, О. В. Коробкова // Молодой ученый. — 2014. — № 1. — С. 215.
9. Кузьмін О. Є. Деякі задачі моделювання ресурсів виробничих систем мережами Петрі / О. Є. Кузьмін, П. Р. Базилевич // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — No 12. — С. 207—216.

I. TERLETSKA
Mykolaiv

THEORY AND PRACTICE IMPLEMENTATION OFNEWINFORMATION SYSTEMS ANDTECHNOLOGIES ACCOUNTING IN GLOBAL INFORMATION

The essence of information systems and singled out the main factors influencing the development of information systems in the context of globalization. The systematization of modern information systems and technologies used in the accounting process. The main trends and information systems in accounting.

Keywords: accounting information systems, electronic document management, contactless identification, electronic tax administration.

И. В. ТЕРЛЕЦКАЯ
г. Николаев

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЕЙШИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕТЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

Определена сущность информационных систем и выделены основные факторы, влияющие на развитие информационных систем в условиях глобализации. Проведена систематизация современных информационных систем и технологий, используемых в учетных процессах. Определены основные тенденции развития информационных систем и технологий в учете.

Ключевые слова: учетные информационные системы, электронный документооборот, бесконтактная идентификация, электронное администрирование налогов.

Стаття надійшла до редколегії 26.10.2015

УДК 330.101.54

Т. І. ТКАЛІЧ, Я. В. КОВАЛЕНКО, О. В. МАКСЮТЕНКО
м. Миколаїв
yanusik.kovalenko@yandex.ru

МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ: МІСЦЕ ТА РОЛЬ У БАГАТОСТОРОННЬОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ

Зростаюче значення міжнародних організацій обумовлює необхідність їх дослідження як форми міжнародного економічного співробітництва. В науковій літературі найчастіше розглядаються правові аспекти діяльності міжнародних організацій. Не враховується їх значний внесок до розвитку економічного співробітництва.

Робота присвячена аналізу доктринальних підходів до визначення поняття «міжнародна організація» та розвитку міжнародних економічних відносин України з Європейським Союзом. Визначені проблеми в процесі економічної інтеграції нашої держави до ЄС. З'ясовано, що сутність діяльності міжнародних організацій полягає у визначенні і узгодженні інтересів держав-членів, вироблення на цій основі спільної позиці, визначенні відповідних завдань, а також методів і засобів їх досягнення.

Ключові слова: міжнародна організація, зовнішньоторгівельний оборот, експорт, імпорт.

У сучасному світі міжнародні організації є найважливішою формою реалізації міжнародного співробітництва та багатосторонньої економічної дипломатії. Подолання наслідків світової продовольчої кризи стало можливим лише за ефективної координації з боку Світової продовольчої та сільськогосподарської організації. За ефективної участі миротворчих сил Організації Об'єднаних Націй стало можливим досягнення миру в Південному Судані, Косово, Ліберії, Західній Сахарі та інших регіонах. Зростаюче значення міжнародних організацій обумовлює необхідність їх дослідження як форми міжнародного економічного співробітництва.

У сучасній науці існує велика кількість робіт присвячених правовому статусу міжнародних організацій (К. Амеразінге, К. Брьольман, Я. Клаберс, Г. Шермерс та ін.), або діяльності окремих міжнародних організацій (Б. Конфорті, Л. Гудріч, Я. Мартінетті та ін.). Питання сутності міжнародних організацій висвітлюється практично в кожному курсі з міжнародного публічного права (наприклад, у курсах з міжнародного права Р. А. Каламкаряна, І. І. Лукашука, А. П. Мовчана, Л. Оппенгейма та інших). Водночас існує обмежена кількість робіт, які б аналізували роль і значення міжнародних організацій у контексті дослідження міжнародного економічного співробітництва України та ролі економічної дипломатії у розвитку даних відносин.

Метою роботи є дослідження доктринальних підходів до визначення поняття «міжнародна організація» та проблем входження України в економічний простір Європейського Союзу.

У найширшому розумінні термін «міжнародна організація» охоплює не лише організації, членами яких є держави, а також і міжнародні неурядові організації і навіть промислові і комерційні картелі. Категорія «міжнародна організація» найчастіше застосовується саме у розумінні «міжурядова організація». Відповідно до резолюції ЕКОСОР 288 (X) від 27 лютого 1950 року «будь-яка міжнародна організація, що не була створена відповідно до міжнародної угоди, має розглядатися як неурядова організація» [10, 35]. Це положення було закріплено з метою уточнення правил, що стосуються консультативного статусу неурядових громадських організацій. Конвенція ООН з Морського права від 10 грудня 1982 року закріпила таке визначення міжурядових організацій: «міжнародна організація означає міжурядову організацію утворену державами» [1].

І. І. Лукашук визначив міжнародні організації як засновані міжнародним договором

організації, покликані на постійній основі координувати дії держав-членів відповідно до наданих їм повноважень [8, 126].

К. А. Бекяшєв запропонував більш широке визначення поняття міжнародна організація, відповідно до якого міжнародна організація – це об'єднання держав, створене відповідно до міжнародного права і на основі міжнародного договору, для здійснення співробітництва в політичній, економічній, культурній, науково-технічної, правової та інших галузях, що має необхідну для цього систему органів, права і обов'язки, похідні від прав і обов'язків держав, і автономну волю, обсяг якої визначається волею держав-членів [2, 266].

Р. А. Каламкарян визначив міжнародні організації як об'єднання держав, засновані на основі міжнародного договору для досягнення загальних цілей, що мають постійні органи і діють в інтересах держав-членів з повагою до їх суверенітету [5, 219].

Як зазначає К. А. Бекяшєв міжнародні організації є основними організаторами спілкування держав [2, 353]. Слід окремо наголосити на тому, що міжнародні організації є органами співробітництва держав, вони не носять наддержавного характеру. Міжнародний суд ООН неодноразово підкреслював, що в природі міжнародних організацій немає нічого такого, що дало б підстав розглядати їх як щось подібне наддержави. Організація має лише ту компетенцію, якою її наділили держави [6, 98].

Міжнародні організації мають різну правову природу і є різними за членським складом. Від універсальних організацій, що займаються питаннями світового значення як підтримання миру і розвиток, до організацій, що займаються режимом судноплавства на міжнародних річках або здійснюють контроль китобійного промислу.

Міжнародний характер організації не залежить від того, чи така організація є відкритою або закритою, загальною або спеціалізованою, універсальною або регіональною. Водночас міжнародна організація має відповідати певним мінімальним критеріям, а саме:

- мати окрему міжнародну правосуб'єктність (зазвичай визначається міжнародною угодою);
- члени організацій мають бути представлені на рівні центральних урядів або органів центрального уряду;
- мати постійний секретаріат (для того щоб відрізнятися від постійної конференції або не бути придатком іншої організації чи національного уряду) [11, 36].

До Єдиного державного реєстру міжнародних організацій, членом яких є Україна на перше січня 2015р. входило 77 міжнародних організацій [4]. Невдовзі реєстр поповниться ще одною організацією: з першого січня 2016 року вступає в силу Угода про асоціацію України з Європейським Союзом. В зв'язку з цим розглянемо здобутки української економічної дипломатії на шляху до однієї з найвпливовіших міжнародних організацій.

Згідно зі статистичними даними за перший квартал 2015 року питома вага торгівлі товарами та послугами України з ЄС збільшилася на 2,7 відсоткові пункти та склалася у розмірі 38,1% від загального обсягу торгівлі України (табл. 1). Водночас, протягом згаданого періоду відбулося загальне скорочення обсягів торгівлі України на 34,0%, в т.ч. з ЄС на 29,0% (або на 3 329,6 млн дол. США) [12].

Питома вага експорту товарів та послуг до країн ЄС за згаданий період зменшилася на 0,7 відсоткові пункти та склалася в розмірі 33,7% від загального обсягу експорту товарів та послуг України. При цьому, відбулося загальне скорочення обсягів експорту України до країн світу на 32,6% (або на 5 45-7,5 млн дол. США), а обсяги експорту до ЄС зменшилися відповідно на 33,9% (або на 1 957,5 млн дол. США) та склалися в обсязі 3 810,1 млн дол. США[12].

Питома вага імпорту з країн ЄС за згаданий період збільшилася на 6,5 відсоткові пункти та склалася в розмірі 42,9% від загального обсягу імпорту в Україну. Водночас, відбулося значне скорочення обсягів імпорту з ЄС у грошовому вимірі. Так, на фоні загального скорочення обсягів імпорту до України на 35,6%, скорочення імпорту з ЄС відбулося на 24,0% (або на 1 372,1 млн дол. США) та склалися в обсязі 4 341,0 млн дол. США. У двосторонній торгівлі між Україною та ЄС за 3 місяці 2015 року сальдо склалося негативним у розмірі 530,9 млн дол. США та збільшилося у

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами світу (I квартал 2014–2015рр.)

	2014 р.	2015 р.	2015 р. / 2014 р.	
			млн дол.	%
Зовнішньоторгівельний оборот всього по Україні (млн дол. США)	32 463,3	21 421,5	–11 041,8	66,0
у т.ч. ЗТО з ЄС(млн дол. США)	11 480,7	8 151,1	–3 329,6	71,0
Питома вага у загальному обсязі (%)	35,4%	38,1%		2,7%
Експорт всього з України(млн дол. США)	16 764,6	11 307,1	–5 457,5	67,4
у т.ч. експорт до ЄС(млн дол. США)	5 767,6	3 810,1	–1 957,5	66,1
Питома вага у загальному обсязі (%)	34,4%	33,7%		–0,7%
Імпорт всього до України (млн дол. США)	15 698,7	10 114,4	–5 584,3	64,4
у т. ч. імпорт з ЄС(млн дол. США)	5 713,1	4 341,0	–1 372,1	76,0
Питома вага у загальному обсязі (%)	36,4%	42,9%		6,5%
Сальдо всього по Україні(млн дол. США)	+1 065,9	+1 192,7	126,8	
у т.ч. з ЄС(млн дол. США)	+54,4	–530,9	–585,3	

[1] Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя (згідно даних Міністерства економічного розвитку України) [12].

порівнянні з аналогічним періодом 2014 року на 585,3 млн дол. США.

Для більш детального аналізу зовнішньої торгілі України розглянемо товарні групи українського експорту до країн ЄС та відповідного імпорту (табл. 2; 3).

Питома вага зазначених товарів у загальному обсязі експорту України до держав-членів ЄС за досліджуваний період склала 65,3% або 2 132,5 млн дол. США.

Питома вага зазначених товарів у загальному обсязі імпорту з держав-членів ЄС за звітний період склала 64,4% або 2 480,6 млн дол. США.

Основними торговельними партнерами України за досліджуваний період були: Німеччина (18,5%), Польща (12,5%), Італія (9,5%), Угорщина (9,5%), Великобританія (7,0%), Нідерланди (5,3%). Основними країни-імпортерами (український експорт): Італія (14,8%), Польща (13,3%), Німеччина (10,6%), Нідерланди (8,1%), Іспанія (7,0%), Великобританія (6,3%), Угорщина (5,7%). Основними країни-експортерами (український імпорт): Німеччина (25,5%), Угорщина (12,9%), Польща (11,7%), Великобританія (7,6%), Франція (6,6%), Італія (4,9%), Іспанія (3,0%), Нідерланди (2,8%) [12].

Таблиця 2

Основні товарні групи українського експорту до країн ЄС (I квартал 2014–2015 рр.)

Назва (товарна група УКТЗЕД)	Обсяг експорту, млн дол. США		2015 р. / 2014 р., %	Частка у торгівлі з ЄС, %	
	2014 р.	2015 р.		2014 р.	2015 р.
Чорні метали (72)	1 155,4	733,4	63,5	23,6	22,5
Зернові культури (10)	880,5	460,6	52,3	18,0	14,1
Електричні машини і устаткування (85)	403,3	369,7	91,7	8,2	11,3
Руди, шлаки та зола (26)	497,4	270,3	54,4	10,2	8,3
Деревина і вироби з деревини (44)	179,6	162,8	90,6	3,7	5,0
Залишки і відходи харчової промисловості (23)	160,5	135,6	84,5	3,3	4,2

Таблиця 3

Основні товарні групи українського імпорту з країн ЄС (І квартал 2014–2015 рр.)

Назва (товарна група УКТЗЕД)	Обсяги імпорту (млн дол. США)		2015 / 2014, %	Частка у торгівлі з ЄС, %	
	2014 р.	2015 р.		2014 р.	2015 р.
Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки (27)	490,8	1 090,4	222,1	9,8	28,3
Котли, машини, апарати і механічні пристрої (84)	485,1	279,3	57,6	9,7	7,3
Електричні машини і устаткування (85)	349,1	262,6	75,2	7,0	6,8
Інші продукти хімічної промисловості (38)	221,2	251,3	113,6	4,4	6,5
Полімерні матеріали, пластмаси (39)	319,5	227,2	71,1	6,4	5,9
Фармацевтична продукція (30)	498,8	216,9	43,5	10,0	5,6
Наземні транспортні засоби, крім залізничних (87)	351,6	152,9	43,5	7,0	4,0

За досліджуваний період загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну на 01.04.2015, склав 49 150,1 млн дол. США. При цьому, обсяг прямих іноземних інвестицій з країн-членів Європейського Союзу склав 38 966,3 млн дол. США, що становить 79,3% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, здійснених країнами світу в українську економіку [12].

Відтік прямих іноземних інвестицій, здійснених країнами світу з української економіки за період з 01.04.2014 по 01.04.2015 становив 3 029,3 млн дол. США, в т. ч. з країнчленів Європейського Союзу – 1 140,1 млн дол. США.

Основними країнами-інвесторами були: Кіпр – 15 795,8 млн дол. США, (32,1% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України або 40,5% від обсягу інвестицій з країн ЄС); Німеччина – 5 914,1 млн дол. США (12,0% та 15,2% відповідно); Нідерланди – 5 529,5 млн дол. США (11,3% та 14,2% відповідно); Австрія – 2 736,7 млн дол. США (5,6% та 7,0% відповідно).

Кіпр, Німеччина, Нідерланди та Австрія є не лише найбільшими інвесторами серед країн ЄС, але входять і до десяти країн світу, що здійснюють найбільші за обсягами інвестиції в Україну, відповідно займають перше, друге, третє та четверте місця.

Найбільший приріст прямих іноземних інвестицій в економіку України із країн ЄС за період з 01.04.2014 по 01.04.2015 року становив: 187,2 млн дол. США з Польщі; 138,1 млн дол. США з Естонії; 82,7 млн дол. США з Люксембургу.

Загальний обсяг прямих інвестицій з України станом на 01.04.2015 становив 6 484,7 млн дол. США, в т.ч. до країн-членів Європейського Союзу 6 172,0 млн дол. США, що складає 95,2% від загального обсягу українських інвестицій, залучених до країн світу. Основними країнами інвестування є: Кіпр – 5 898,0 млн дол. США (91,0% від загального обсягу українських інвестицій або 95,6% від обсягу українських інвестицій до країн ЄС); Польща – 173,3 млн дол. США (2,7% та 2,8% відповідно); Латвія – 74,1 млн дол. США (1,1% або 1,2% відповідно) [12].

Узагальнюючи можна констатувати наступне. Сутність діяльності міжнародних організацій полягає у визначенні і узгодженні інтересів держав-членів, вироблення на цій основі спільної позиції, спільної волі, визначенні відповідних завдань, а також методів і засобів їх досягнення. Специфіка міжнародних організацій проявляється в тому, що їх членами є суверенні держави. Це обумовлює специфіку функцій і механізмів їх реалізації.

Проведені дослідження довели, що за досліджуваний період на фоні загального скорочення обсягів імпорту до України на 35,6%, скорочення імпорту з ЄС відбулося на 24,0% (або на 1 372,1 млн дол.США). Основними торговельними партнерами України: Німеччи-

на, Польща, Італія, Угорщина, Великобританія, Нідерланди. Обсяг прямих іноземних інвестицій з країн-членів Європейського Союзу склав 79,3% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, здійснених країнами світу в українську економіку. На шляху до Європейського Союзу нашій державі необхідно подолати зниження зовнішньоторгівельного обороту, експорту товарів і послуг з України та імпорту товарів і послуг в Україну (в тому числі і з країнами ЄС) у грошовому вимірі; зупинити відтік прямих іноземних інвестицій, здійснених країнами світу з української економіки. В подальших дослідженнях необхідно звернути увагу на розробку стратегії подолання виявлених проблем.

Список використаних джерел

1. Annex IX. Participation by International Organizations of the United Nations Convention on the Lav of the Sie [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.un.org/depts/los/convention_agreements/texts/unclos/closindx.htm.
2. Бекяшев К. А. Международное публичное право: учеб. / Л. П. Ануфриева, К. А. Бекяшев, Е. Г. Моисеев, В. В. Устинов [и др.]; отв. ред. К. А. Бекяшев. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Проспект, 2009. — 1008 с.
3. Вільчак Я. М. Поняття та класифікація спеціалізованих економічних установ системи ООН / Я. М. Вільчак // Університетські наукові записки. — 2006. — № 1(17). — С. 266 — 272.
4. Єдиний державний реєстр міжнародних організацій, членом яких є Україна [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine /international -organizations.
5. Каламкарян Р. А. Международное право : учебник. / Р. А. Каламкарян, М. И. Мигачев — М. : Изд-во Эскмо, 2004. — 688 с.
6. Klabbers Jan An Introduction to International Institutional Law / Jan Klabbers. — Cambridge University Press, 2002. — 438 p.
7. Кулько А. В. Перспективи вдосконалення сучасних договірних механізмів регламентації співробітництва держав із судноплавного використання основних міжнародних рік Європи: значення для України / А. В. Кулько // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. — 2013. — № 5. — С. 148 — 152.
8. Лукашук И. И. Международное право: Особенная часть: учебник для студентов юридических факультетов и вузов / И. И. Лукашук. — Изд. 3-е, перераб. и доп. — М. : Волтерс Клувер, 2005. — 517 с.
9. Мовчан А. П. Международный правопорядок / А. П. Мовчан. — М., 1996. — 102 с.
10. Schermers H. G. International Institutional Law Unity within Diversity [Fifth Revised Edition] / Henry G. Schermers, Niels M. Blokker. — Leiden&Boston : Martinus Nijhoff Publishers, 2011. — 1310 p.
11. Singer H. W. International Development Cooperation : Selected Essays by H. W. Singer on Aid and the United Nations System / H. W. Singer [ed. D. John Shaw]. — N. Y. : Palgrave, 2001. — 249 p.
12. Торговельне та інвестиційне співробітництво між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua /Documents/.

T. TKALICH, J. KOVALENKO, A. MAKSIUTENKO
Mykolaiv

INTERNATIONAL ORGANIZATIONS: THE ROLE OF MULTILATERAL ECONOMIC COOPERATION

The increasing importance of international organizations necessitates their research as a form of international economic cooperation. In the scientific literature most often examines the legal aspects of activities of international organizations. Not taken into account their significant contribution to the development of economic cooperation.

This paper analyzes the doctrinal approaches to the definition of "international organization" and the development of international economic relations of Ukraine with the European Union. Some problems in the process of economic integration of our country in the EU. It was found that the nature of the activities of international organizations lies in identifying and reconciling the interests of member States, the purpose of formulating a common position, determining the relevant tasks, as well as methods and means of achieving them.

Key words: international organization, foreign trade turnover, export, import.

Т. И. ТКАЛИЧ, Я. В. КОВАЛЕНКО, А. В. МАКСЮТЕНКО
г. Николаев

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕСТО И РОЛЬ В МНОГОСТОРОННМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Возрастающее значение международных организаций обусловливает необходимость их исследования как формы международного экономического сотрудничества. В научной литературе чаще всего рассматриваются правовые аспекты деятельности международных организаций. Не учитывается их значительный вклад в развитие экономического сотрудничества.

Работа посвящена анализу доктринальных подходов к определению понятия «международная организация» и развития международных экономических отношений Украины с Европейским Союзом. Определенны проблемы в процессе экономической интеграции нашего государства в ЕС. Выяснено, что сущность деятельности международных организаций заключается в определении и согласовании интересов государств-членов, выработки на этой основе общей позиции, определении соответствующих задач, а также методов и средств их достижения.

Ключевые слова: международная организация, внешнеторговый оборот, экспорт, импорт.

Стаття надійшла до редколегії 04.11.2015

УДК 330.101.54

Т. І. ТКАЛІЧ, Ю. С. РОМАНЧУК, М. А. КОХАН
juliana_rome@mksat.net
м. Миколаїв

УКРАЇНА ЯК УЧАСНИК БАГАТОСТОРОННЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

Міжнародні економічні відносини сучасності відрізняються колом проблем та викликів до яких відносяться: місце держави у складі міжнародних економічних відносин; зростання економічного розриву та соціальної розмежованості між країнами; проблеми, пов'язані з наслідками науково-технічної революції; проблема дефіциту ресурсів в умовах перенаселення планети. Аналіз участі України у багатосторонніх економічних перемовинах свідчить про суттєві досягнення в роботі відділів з економічних питань у складі закордонних дипломатичних установ та утворення ефективної системи реалізації державної політики у забезпеченні національних економічних інтересів на світовому ринку, що повністю відповідає сьогоденним реаліям міжнародних економічних відносин.

Ключові слова: міжнародні економічні відносини, економічна дипломатія, Світова організація торгівлі, Європейській банк реконструкції та розвитку.

Міжнародні економічні відносини здавна посідали суттєве місце у житті будь-якої держави, суспільства та окремої людини. Походження націй, утворення міждержавних кордонів, формування та зміна політичних режимів, становлення інституційних утворень, розвиток мистецтва і науки, технічного прогресу та ефективної економіки пов'язані з торговельним та фінансовим обміном, міждержавними союзами та дипломатичними контактами, інакше кажучи, з міжнародними економічними відносинами. Їх значення зростає в наш час, коли всі держави вплетені у щільну мережу різноманітних взаємодій, які впливають на обсяги та характер виробництва, види товарів, що створюються та ціни на них, на стандарти споживання. З даним процесом пов'язано виникнення більшості сучасних викликів то погроз міжнародним економічним відносинам.

Узагальнюючи погляди, що містяться у вітчизняній та закордонній літературі, можна виокремити чотири групи викликів. Виклики, що відносяться до першої групи, стосуються місця держави у складі акторів міжнародних економічних відносин. Особливо це відноситься до держав, яких Б. Баді назвав «імпортованими державами»[1, 56–68]. До них відносяться більшість країн Африки та Близького Сходу. В даних країнах дестабілізуючий вплив на економіку та державу в цілому створюють транскордонні переливи короткострокових капіталів, дії міжнародних фінансових спекулянтів. Тіньова економіка підриває господарську діяльність держави як на внутрішньосуспільному, так і на міжнародному рівні. Все частіше спостерігається симбіоз кримінальних груп з державними структурами, в які ці групи проникають. Географія таких структур рідко співпадає з державними кордонами.

Друга група викликів пов'язана зі зростанням економічного розриву та соціальної розмежованості між країнами, народами та

соціальними групами. Завоювання транснаціональними компаніями все нових ринків супроводжується зникненням цілих галузей промисловості в усіх регіонах світу з такими соціальними наслідками, як безробіття та неповна зайнятість. Незадоволеність та роздратування, що нагромаджуються внаслідок цього спрямовується на найближчі об'єкти – інші племена, клани, етноси, неефективні державні структури [4].

Третя група викликів є наслідком науково-технічної революції. Нові засоби зв'язку, транспорту, комунікацій посилюють загрозу нав'язування глобалізації без врахування специфіки та конкретних економічних умов різних країн. Це викликає кризу самосвідомості, розпалює споживчі апетити, які неможливо задовольнити.

Четверта група викликів в міжнародних економічних відносинах пов'язана з дефіцитом ресурсів в умовах перенаселення планети [4].

В даній ситуації набуває значення дослідження процесу становлення української економічної дипломатії та її впливу на розвиток міжнародних економічних зав'язків для забезпечення сталого економічного розвитку України.

Відповідно до Указу Президента України «Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном» від 8 квітня 2010 року № 522 Міністерством закордонних справ України проведено комплексну роботу, практичним результатом якої стала ліквідація торговельно-економічних місій та утворення відділів з економічних питань у складі закордонних дипломатичних установ.

Проведено оптимізацію кількості працівників закордонних дипломатичних установ на економічному напрямі. При цьому бралися до уваги актуальність розвитку співробітництва України з іншими державами на економічному напрямі, а також можливості використання Україною нормативно-правових та інституційних механізмів СОТ з метою обстоювання національних інтересів на дво- та багатосторонньому рівнях [7].

Для України, частка експорту в ВВП якої становить близько 50%, набуття членства в Світовій організації торгівлі у 2008 році та, внаслідок цього, встановлення чітких правил гри на світовому ринку та лібералізація зовнішньоторговельних режимів 161 (станом на 14.05.2015) країн-членів СОТ, на які припадає понад 95% світової торгівлі, стало важливими чинниками та системним фактором забезпечення подальшого розвитку національної економіки [5].

Це стало початком важливого етапу повномасштабної інтеграції держави не лише у світову торговельну систему, а й у світову економіку.

Членство в СОТ дозволило вітчизняним експортерам отримати передбачуваний та сприятливий недискримінаційний режим на ринках членів Організації, можливість врегулювання поточних торговельних проблем і спірних питань як у дво-, так і багатосторонньому форматі.

Вступ до СОТ дозволив розпочати переговори про укладення угод про вільну торгівлю з основними та перспективними торговельними партнерами нашої держави, зокрема, з ЄС, Європейською асоціацією вільної торгівлі (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія), Чорногорією, Канадою, Туреччиною, Сінгапуром тощо.

Крім того, з набуттям членства в СОТ держава отримала розширені можливості використання інструментів торговельного захисту, захисних заходів у зв'язку з платіжним балансом, певних нетарифних заходів, механізму врегулювання спорів, перегляду рівня тарифного захисту (зв'язаних ставок ввізного мита) через процедуру зміни тарифних розкладів.

У рамках переговорного процесу щодо вступу України до СОТ ЄС і США надали нашій державі статус країни з ринковою економікою, що є важливим позитивним чинником під час проведення антидемпінгових розслідувань щодо українських товарів.

Вступ до СОТ вплинув на зменшення кількості обмежувальних заходів (антидемпінгових, компенсаційних, спеціальних), що застосовувались до української продукції іноземними країнами, з 40 у 2008 році до 26 (станом на 01.05.2015). При цьому значне зменшення застосованих заходів відбулось протягом перших років членства України в СОТ 2008-2010 рр. (з 40 до 30) [5].

Набувши членства у СОТ Україна отримала можливість брати безпосередню участь у багатосторонніх торговельних переговорах раунду «Доха-Розвиток» та переговорах з питань приєднання до СОТ нових країн-членів для реалізації інтересів держави у торговельно-економічній сфері.

Участь в інформаційній системі СОТ та використання переваг від участі у системі завчасного обміну інформацією надало можливість доступу українських підприємств до інформації та джерел отримання інформації щодо змін у торговельних режимах країнчленів СОТ, ініціювання діалогу та обговорень з метою покращення умов торгівлі.

Наступним досягненням вітчизняної економічної дипломатії є співпраці з Європейським інвестиційним банком та Європейським банком реконструкції та розвитку. Відповідно до положень укладеної у червні 2005 року Рамкової угоди між Україною та Європейським інвестиційним банком, Банк може здійснювати на території України діяльність, передбачену Статутом Банку, в тому числі позичання коштів згідно із законодавством України використовуючи усі дозволені ним інструменти, а також володіння, використання та розпорядження такими коштами та ведення рахунків у будь-якій валюті.

Офіційне відкриття Постійного представництва Європейського інвестиційного банку в Україні в м. Києві відбулося 25 березня 2011 року, що стало важливим кроком для розширення діяльності банку в Україні.

В 2014 році проектний портфель ЄІБ в Україні у державному секторі складався з 9 інвестиційних проектів на суму близько 1,46 млрд євро (рис.1).

На стадії реалізації знаходиться 6 інвестиційних проектів на суму 1,142 млрд євро по 4 проектах, угоди набули чинності та по 2 проектах, угоди на стадії набуття чинності [3].

До найважливіших проектів, що набули чинності відносяться:

1. Проект «Україна – Європейські дороги України II» (ЄІБ – 450 млн євро та співфінансування ЄБРР – 450 млн євро).

2. Проект «Будівництво ПЛ 750 кВ Рівненська АЕС – Київська» (ЄІБ – 150 млн євро та співфінансування ЄБРР – 150 млн євро).

3. Проект «Розвиток системи водопостачання та водовідведення в м. Миколаїв» (ЄІБ – 15,54 млн євро).

4. Проект «Будівництво повітряної лінії 750 кВ Запорізька АЕС – Каховська» (ЄІБ – 175 млн євро та співфінансування ЄБРР – 175 млн євро).

5. Проект «Реабілітації гідроелектростанцій» (ЄІБ – 200 млн євро та співфінансування ЄБРР – 200 млн євро) [3].

За 22 роки співробітництва портфель Європейського банку реконструкції та розвитку в Україні склав 321 проект, за для реалізації яких Банком виділено 8,7 млрд євро. На сьогодні частка ресурсів за проектами ЄБРР в державному секторі економіки складає 42%, решта – в приватному. В 2014 році проектний портфель ЄБРР в Україні у державному секторі складався з 12 проектів на суму близько 2,14 млрд євро (рис. 2). На стадії реалізації знаходиться 9 інвестиційних проектів на суму 1,86 млрд євро, по **7** проектах, угоди набули чинності та по 2 проектах, угоди знаходяться на стадії набуття чинності [2].

Проекти ЄБРР, по яким угоди набули чинності:

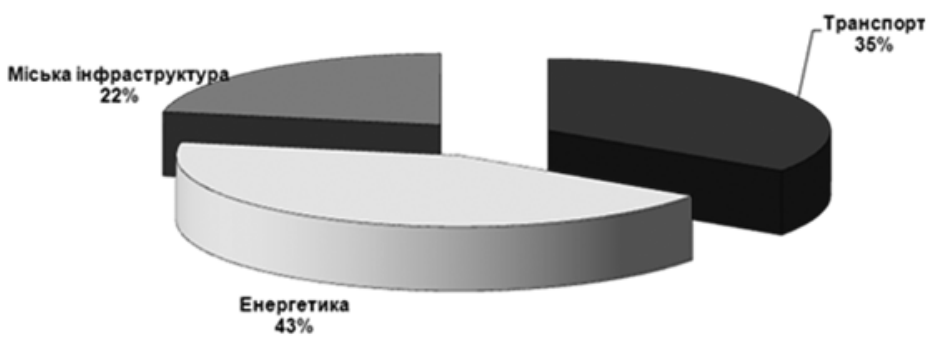


Рис. 1. Структура проектного портфелю ЄШБ станом на квітень 2014 р. [3]

Рис. 2. Структура проектного портфеля Європейського банка реконструкції та розвитку в Україні в 2014р. [2]

1. Проект «Впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів на залізницях України» (ЄБРР – 85 млн євро).

2. Проект «Покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до м. Києва» (ЄБРР – 450 млн євро та співфінансування ЄІБ – 450 млн євро).

3. Проект «Фінансування УкрЕСКО (ІІ фаза)» (ЄБРР – 14,2 млн євро).

4. Проект «Будівництво ПЛ 750 кВ Рівненська АЕС – Київська» (ЄБРР – 150 млн євро та співфінансування ЄІБ – 150 млн євро).

5. Проект «Будівництво повітряної лінії 750 кВ Запорізька АЕС – Каховська» (ЄБРР – 175 млн євро та співфінансування ЄІБ – 175 млн євро).

6. Проект «Реабілітації гідроелектростанцій» (ЄБРР – 200 млн євро та співфінансування ЄІБ – 200 млн євро).

7. Проект «Модернізація після завершення будівництва енергоблоку № 2 Хмельницької АЕС та енергоблоку № 4 Рівненської АЕС» (ЄБРР – 30 млн євро) [2].

Під час свого головування в Європейському Союзі, у 2009 році, Швецією запропоновано розпочати програму Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля, фінансова підтримка якого буде надходити з Фонду.

Рішення про заснування Фонду Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля (далі – Фонд Е5Р) прийнято 28.04.2009 спільно Європейським банком реконструкції та розвитку, Європейською Комісією, Європейським інвестиційним банком, Північним інвестиційним банком, Північною екологічною фінансовою корпорацією, Міжнародним банком реконструкції та розвитку та Міжнародною Фінансовою Корпорацією [6].

Фонд Е5Р створено шляхом об'єднання внесків вкладників для здійснення фінансової підтримки у вигляді грантів та технічної допомоги в реалізації проектів з підвищення енергоефективності та поліпшення екології, результатом яких має стати значне скорочення споживання електроенергії, зменшення викидів вуглекислого газу (CO_2) та інших парникових газів в першу чергу, в Україні. Типовими проектами в цій сфері є проекти з теплопостачання, водопостачання та водовідведення, управління твердими відходами, ізоляція або енергоефективність в громадських чи житлових будинках.

Розпорядником Фонду Е5Р є ЄБРР, який надає адміністративну підтримку діяльності Фонду.

На початок 2014 року Рішеннями Асамблеї вкладників Фонду Е5Р затверджено 1 грантовий та 15 інвестиційних енергоефективних проектів у сфері розвитку відновлення та модернізації тепло- та водопостачання таких міст, як Миколаїв, Житомир, Рівне, Тернопіль, Львів, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Кам'янець-Подільський, Івано-Франківськ, Олександрія, Кривий Ріг, Вінниця, Полтава, Сєвєродонецьк, Луганськ, Донецьк та Київ. Загальна оціночна вартість проектів складає 234,915 млн євро, з яких позики МФО – 146,29 млн євро, гранти технічної допомоги, що надаватимуться з коштів Фонду Е5Р – 51,01 млн євро (у співвідношенні: на 2,8 євро позики - 1 євро гранту) [6].

За результатами шести засідань Координаційної групи фонду Е5Р Українською стороною спільно з МФО було презентовано, а учасниками засідання заслухано та розглянуто ще ряд нових інвестиційних проектів в містах Луцьку, Кривому Розі, Києві, Старокостянтинові, Полтаві, Олександрії, Черкаси, Щолкіне, Вінницькій та Донецькій областях на загальну суму понад 277 млн євро (сума грантів – близько 65 млн євро).

Реалізація таких проектів дозволить поліпшити якість послуг населенню з тепло та водопостачання, значно підвищити рівень енергозбереження шляхом зменшення обсягів

споживання енергоресурсів установами комунальної сфери, які утримуються за рахунок державного та місцевих бюджетів, сприятиме переходу на використання відновлювальних та альтернативних джерел енергії.

Узагальнюючи проведений аналіз, можна констатувати, що досягнуто цілісності зовнішньополітичного курсу України, утворено ефективну систему реалізації державної політики у забезпеченні національних економічних інтересів на світовому ринку, що повністю відповідає сьогоденним реаліям міжнародних економічних відносин. Подальших досліджень потребує процес виконання заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Список використаних джерел

1. Badie B. L'Etat importe. Essai sur l'occidentalisation de l'ordre politique. / B. Badie. — P., 1995. — 312 p.
2. Інформаційна довідка щодо проектного стану портфелю ЄБРР в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http:// www.me.gov.ua/ Documents/List?lang=uk-UA&tag=InformatsiinodovidkoviMaterialiS chodoSpivrobitnitstva.
3. Інформаційна довідка щодо проектного стану портфелю ЄІБ в Україні [Електронний ресурс] — Режим доступу: http:// www.me.gov.ua/ Documents/List?lang=uk-UA&tag=InformatsiinodovidkoviMaterialiSchodo Spivrobitnitstva.
4. Ramonet I. L'an 2000 [Електронний ресурс] / I. Ramonet. — Режим доступу: // http.www.monde–diplomatique.Dec.1999.
5. Співробітництво України з Світовою організацією торгівлі [Електронний ресурс] — Режим доступу: http:// www.me.gov.ua/ Documents/ List? lang=uk-UA&tag=Informatsiino-dovidkovi-MaterialiSchodo Spivrobitnitstva.
6. Співробітництво України у рамках Фонду Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля (Фонд У5Р / Шведська ініціатива).
7. http:// www.me.gov.ua/ Documents/ List?lang=uk-UA&tag=Informatsiino-dovidkoviMaterialiSchodoSpivrobitnitstva.
8. Указ Президента України Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном від 8 квітня 2010 року № 522 / 2010 [Електронний ресурс] — Режим доступу : http:// zakon3.rada. gov.ua/laws/ show/ 522/2010.

T. TKALICH, Y. ROMANCHUK, M. KOKHAN
Mykolaiv

UKRAINE AS A PARTY TO MULTILATERAL ECONOMIC DIPLOMACY

Studies have shown that international economic relations of modernity are different range of problems and challenges, which include: the place of States as actors of international economic relations; the growing economic gap and social divide between countries; problems associated with the consequences of scientific and technological revolution; the problem of scarce resources in conditions of overpopulation of the planet. The analysis of Ukraine's participation in multilateral economic negotiations shows significant achievements in the work of the departments for economic Affairs in the foreign diplomatic institutions and the creation of an effective system of implementation of the state policy in ensuring national economic interests on the world market, which fully corresponds to today's realities of international economic relations.

Key words: international economic relations, economic diplomacy, World trade organization, the European Bank for reconstruction and development.

Т. И. ТКАЛИЧ, Ю. С. РОМАНЧУК, М. А. КОХАН
г. Николаев

УКРАИНА КАК УЧАСТНИК МНОГОСТОРОННЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ

Проведенные исследования доказали, что международные экономические отношения современности отличаются кругом проблем и вызовов, к которым относятся: место государства в составе акторов международных экономических отношений; рост экономического разрыва и социальной размежевания между странами; проблемы, связанные с последствиями научно-технической революции; проблема дефицита ресурсов в условиях перенаселения планеты. Анализ участия Украины в многосторонних экономических переговорах свидетельствует о существенных достижениях в работе отделов по экономическим вопросам в составе иностранных дипломатических учреждений и создания эффективной системы реализации государственной политики в обеспечении национальных экономических интересов на мировом рынке, что полностью соответствует сегодняшним реалиям международных экономических отношений.

Ключевые слова: международные экономические отношения, экономическая дипломатия, Мировая организация торговли, Европейской банк реконструкции и развития.

Стаття надійшла до редколегії 01.11.2015

УДК 334.716:331.2

А. М. УЖВА, О. Р. КАЙРЯК, А. І. ТРОФИМЕНКО
м. Миколаїв
kayryak_arina@mail.ru

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ В ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

У статті розглянуто питання організації обліку витрат праці , її оплати та особливості нарахування заробітної плати працівникам. Запропоновано шляхи покращення обліку витрат на оплату праці, особливості обліку та розподілу загальновиробничих витрат відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку, для обліку загальновиробничих витрат за місцями виникнення. Здійснено оцінку використання основної заробітної плати виробничих робітників як бази розподілу витрат на утримання та експлуатацію обладнання, надані пропозиції щодо вибору оптимальної бази витрат. Показано, що удосконалення систем оплати праці, пошук нових рішень – одні з головних завдань організації обліку праці на сьогоднішній день.

Ключові слова: витрати, облік праці, заробітна плата, робочий час, персонал.

Перехід до ринкової економіки вимагає від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоздатності товарів і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, активізації підприємництва. В умовах недосконалості ринкових регуляторів формування заробітної плати та світової фінансової кризи процеси у сфері оплати праці набули значною мірою стихійного характеру. Різко погіршилася структура та зменшилася питома вага заробітної плати у валовому внутрішньому продукті. Заробітна плата перестала виконувати свої функції: відтворювальну, стимулюючу та регулюючу. Реальна заробітна плата знизилася до рівня, який не забезпечує працівникові обсягів споживання матеріальних благ і послуг, достатніх для розширеного відтворення його фізичної та інтелектуальної здатності до праці. Зростають обсяги заборгованості з заробітної плати. Наслідком цього є різке зниження купівельної спроможності населення, згортання внутрішнього ринку. Неефективність існуючого механізму організації заробітної плати вимагає детального перегляду базових теоретичних основ і практичних втілень. Правильно дібрана система заробітної плати є ефективним організаційним засобом і значним мотивуючим фактором. Тому аналіз практики організації обліку витрат на оплату праці, що включає і оцінювання ефективності використовуваних форм і систем, повинен провадитися систематично і кваліфіковано. Це сприятиме підвищенню результатів виробництва, оптимальному поєднанню інтересів найманого працівника і підприємця (власника).

Теоретичними і практичними питаннями проблем організації обліку розрахунків з оплати праці та шляхів вдосконалення присвячено праці багатьох вчених, зокрема: В. В. Сопка, П. Я. Хомина, П. М. Гарасима, Т. А. Бутинця, Н. Л. Жук, Л. О. Андрущенка, С. Ф. Голова, М. Т. Білухи, Н. І. Дорош, Б. Ф. Усача. Проте, стрімкий розвиток економіки вимагає нових заходів щодо покращення організації обліку розрахунків з працівниками з оплати праці.

Метою дослідження є розкриття проблемних аспектів організації обліку витрат на оплату праці та пошук шляхів удосконалення.

Організація обліку витрат на оплату праці – це сукупність дій, метою яких є забезпечення визначення величини заробітної плати, принципів її нарахування, строків виплати, диференціації, співвідношення з іншими показниками діяльності підприємства тощо. Як відомо, організація оплати праці базується на трьох елементах: нормуванні праці, її тарифікації, а також на системах і формах оплати праці. При цьому нормування праці дозволяє дати кількісну оцінку праці, тарифікація – якісну, а системи і форми показують порядок нарахування заробітної плати [2, 74].

Організація обліку витрат по заробітній платі включає: розробку методики та техніки узагальнення заробітної плати; вибір регістрів аналітичного та синтетичного обліку; розподіл робіт між бухгалтерами та проведення оперативного контролю за правильністю розрахунків тощо [3, 13].

Одним із елементів організації обліку витрат оплати праці на підприємстві є тарифна система оплати праці, яка, на нашу думку, являє собою систему диференціації праці за рядом ознак з врахуванням кваліфікації працівника і фінансових можливостей працедавця, метою якої є забезпечення єдності міри праці і її оплати. Аналіз тарифної системи оплати свідчить, що вона враховує не всі важливі характеристики праці. Цю функцію виконує надтарифна частина заробітної плати, яку за функціональним призначенням можна класифікувати на стимулюючі (надбавки, премії) і компенсаційні (доплати, компенсації) виплати.

Системи оплати праці відображають способи встановлення залежності розміру заробітної плати працівника від кількості і якості витраченої ним праці з допомогою сукупності показників, які відображають результати праці і фактично витрачений час. В сучасних умовах господарювання на підприємствах застосовуються дві основні системи оплати праці: почасова і відрядна. Основна відмінність між цими системами полягає у способі обліку витрат праці: при почасовій ведеться облік відпрацьованого часу, а при відрядній – облік виготовленої продукції відповідної якості або облік виконаних працівником операцій. При почасовій системі оплати праці мірою праці є відпрацьований час, тому заробітна плата працівнику нараховується відповідно до відпрацьованого ним часу і його тарифної ставки [5, 17].

Проблемними питаннями організації обліку витрат на оплату праці є: регламентація організації праці на підприємстві; контроль за використанням робочого часу та забезпечення зростання продуктивності праці; своєчасне і правильне визначення сум нарахованої заробітної плати й відрахувань органам соціального страхування та віднесення їх на собівартість продукції (робіт, послуг), а також на інші витрати; здійснення у встановлені терміни всіх розрахунків з працівниками і службовцями із заробітної плати та інших виплат; облік і контроль за використанням фонду заробітної плати та іншими грошовими коштами, які виділяють для оплати праці працівників підприємства; впровадження мотивації праці працівників.

Для вирішення цих проблем необхідно, перш за все, організувати облік особового складу підприємства та у наказі про облікову політику підприємства треба передбачити наступні положення щодо обліку праці та її оплати: форми і системи оплати праці, порядок створення резервів на виплату відпусток, форми кадрової документації та документування операцій з оплати праці, порядок внесення змін в організації праці. Етапи розрахунків з оплати праці зображені на рис. 1.

Одним з важливих питань реформування бухгалтерського обліку заробітної плати є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, обсяг виробленої продукції кожним працівником, фонд заробітної плати і його структуру. Аналітичний облік незамінний при визначенні розміру оплати праці та відрахувань з неї за кожною особою окремо та при віднесенні витрат на рахунки, субрахунки та різного роду аналітичні рахунки [4, 95].

Удосконалення організації оплати праці на підприємствах має будуватися на оптимізації тарифного регулювання заробітної плати, до якої належать: удосконалення тарифної системи шляхом встановлення співвідношень тарифних ставок залежно від рівня кваліфікації робітників; запровадження гнучких форм і систем оплати праці; розроблення внутрішньовиробничих тарифних умов оплати праці як чинників підвищення мотивувальної та стимулюючої ролі тарифних систем; удосконалення мотиваційного механізму регулювання міжпосадових окладів та міжкваліфікаційних рівнів оплати праці; колективне регулювання заробітної плати.

Одним із напрямів удосконалення системи ведення бухгалтерського обліку є змен-

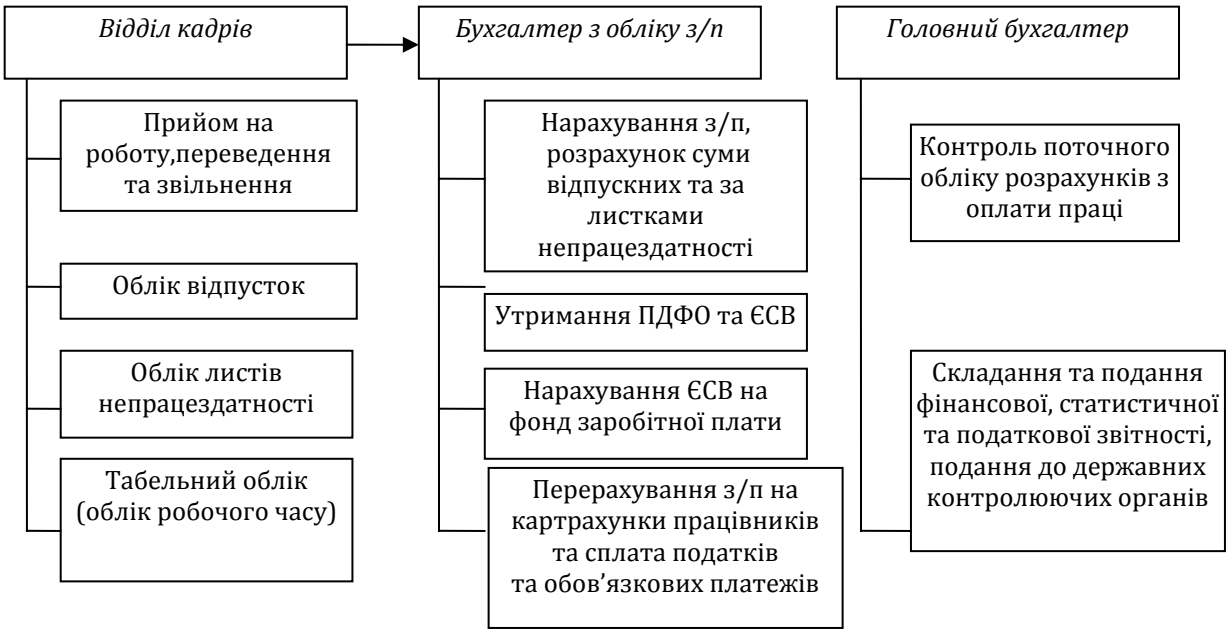


Рис. 1. Етапи розрахунків з оплати праці [5, 25]

шення кількості документації завдяки впровадженню багатоденних і накопичувальних документів, використання типових міжвідомчих форм, пристосованих до використання обчислювальної техніки. Подальше реформування заробітної плати має здійснюватися шляхом підвищення ціни робочої сили, встановлення єдиних регуляторів і рівноцінних умов відтворення робочої сили незалежно від форм власності; збільшення тарифної частини у заробітній платі; підвищення частки мінімальної заробітної плати у середній заробітній платі, удосконалення механізму державно-договірного регулювання заробітної плати та інше.

Не слід забувати і напрямки удосконалення організації заробітної плати, які мають здійснюватися разом із проведенням загальної соціально-економічної, структурної, податкової, цінової політики. Заходи спрямовані на удосконалення оплати праці, включають насамперед забезпечення залежності розмірів заробітної плати від особистого внеску працівників у результати праці[8, 37].

Облік праці та заробітної плати має бути організований таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці та повному використанню робочого часу. Здійснюючи побудову або удосконалення організації обліку оплати праці, підприємства мають підходити до цього питання обґрунтовано, враховуючи доцільність, використовуючи результати наукових досліджень, передового досвіду. Від організації обліку оплати праці залежить рівень витрат підприємства, якість, правдивість, справедливість, повнота і своєчасність розрахунків з персоналом з оплати праці.

Ще одним, не менш важливим питанням щодо оплати праці є стимулювання працівників. Розглянемо соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці. Однією з форм винагороди за працю, що останнім часом все активніше використовується в регулюванні трудових відносин на національному ринку праці, є соціальний пакет (СП), під яким у широкому значенні слід розуміти надання роботодавцем благ у вигляді пільг, компенсацій, привілеїв і соціальних гарантій, які перевищують розмір його основної заробітної плати. З точки зору трудового законодавства, матеріальні блага, що входять до складу соціального пакета, можуть розглядатися як елементи заробітної плати, що відносяться до додаткової заробітної плати й інших заохочувальних і компенсаційних виплат. При цьому в структурі загальної винагороди окремі складові соціального пакета є інструментом немонетарної або непрямої матеріальної винагороди[2, 40]. Базовий СП охоплює: – забезпечення необхідних для виконання роботи умов праці, передбачених

законодавством, колективним договором та угодою сторін; – загальнообов'язкове державне соціальне страхування; – виплату в повному розмірі належної працівнику заробітної плати; – надання соціальних пільг і гарантій, передбачених колективним договором, угодою[5, 44].

Метод формування оплати праці відповідно до рівня прожиткового мінімуму, який застосовується у нашій країні, що прагне до інтеграції з Європейським Союзом, не тільки не відповідає європейським стандартам, але і містить істотні недоліки.

Разом з тим у більшості країн, що входять до складу Європейського Союзу, під прожитковим мінімумом мається на увазі середній рівень життя, гарантований кожному добросовісному працівникові. У багатьох країнах він щорічно переглядається з урахуванням поліпшення нормальних умов харчування та інших найважливіших життєвих умов. Вирішити проблему конкурентоспроможності оплати праці і підвищення купівельної спроможності населення (хоча б у частині продуктів харчування) можна, відмовившись від традиційних зрівняльних систем заробітної плати. Її низький сучасний рівень при можливих потенційних високих доходах в умовах розвитку ринкової економіки знижує ефективність останньої.

Одним з факторів відродження національної економіки є орієнтація промислового виробництва на інтеграційний шлях розвитку на основі конкурентних відносин, активізації цільових зусиль працівників, розвитку їхньої творчої ініціативи і заповзятливості, вишукування і залучення у виробництво внутрішніх резервів. Вона взаємозалежна з науковою концепцією визначення сутності і рівня соціальної заробітної плати, а також практичною концепцією розрахунку прожиткового мінімуму. Разом з тим недостатньо вивчений механізм виявлення можливостей професійно-кваліфікаційного росту працівників, процес оптимізації їхньої праці, і оцінка трудового внеску в умовах ринкових відносин, що сприяють інтеграції України з Європейським Союзом.

Найбільш раціональною є схема організації оплати праці, відповідно до якої оцінка робіт здійснюється за допомогою бальних коефіцієнтів, диференційованих по кожному виду робіт. Сутність методу полягає у виборі певної кількості факторів, що впливають на кваліфікацію та їх диференціацію в залежності від індивідуальних показників виробничої діяльності працівника. У зв’язку з цим кожній категорії персоналу відповідають свої специфічні показники оцінок.

Тарифікацію керівних працівників та фахівців найбільш ефективно проводити за допомогою простої або складної оцінки. В основному вони відрізняються кількістю балів, найменуванням факторів та ступенем їх диференціації. За умови простої бальної оцінки всі фактори мають рівне значення. Причому, кожний з них містить однакову кількість розрядів.

У складних випадках при розбіжності термінів виплати заробітної плати і кінцевих розрахунків за продукцію з тривалістю циклів виробництва вимагає спеціальної схеми розрахунків за домовленістю з товаровиробником. На рівні підприємства забезпечення виконання обов’язків наймачів перед найманими робітниками, з одного боку, та реалізація їхніх матеріальних інтересів, з іншого боку, може здійснюватися на основі окремого формування фонду заробітної плати та фонду оплати праці. Формування фонду заробітної плати враховує виконаний обсяг робіт та є обов’язковим для всіх підприємств, що використовують найману працю, незалежно від форм власності, витрати по якій відносяться до витрат виробництва. Формування фонду оплати праці включає кошти, які спрямовуються на стимулювання і заохочення.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999-р. № 291 // Бухгалтерський облік і аудит. — 1999. — № 9. — С. 22.
2. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку / Ф. Ф. Бутинець. — Житомир, 2010. — С. 140.
3. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні : навчально-практичний посібник / за ред. С. Ф. Голова. — Дніпропетровськ, 2010. — С. 26.
4. Бухгалтерський облік в Україні / за ред. Р. Л. Хомяка. — Львів, 2014. — С. 214.
5. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / за ред. Ф. Ф. Бутинця. — Житомир : ЖІТІ, 2010. — С. 94.
6. Грабова Н. Н. Бухгалтерский учет на производственных и торговых предприятиях : учеб. пособие для студентов вузов / Н. Н. Грабова, В. Н. Домбро-

вский ; под ред. М. В. Кужельного. — М. : А.С.К., 2010. — С. 47.
7. Кузмінський А. М. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / А. М. Кузмінський, Ю. А. Кузьмінський. — К. : Все про бухгалтерський облік, 2012. — С. 65.
8. Павлюк І. М. Бухгалтерський облік основних господарських операцій в торгівлі за новим Планом рахунків / І. М. Павлюк — Івано-Франківськ : Полум`я, 2011. — С. 124.

A. UZHVA, O. KAYRYAK, A. TROFYMENKO
Mykolaiv

PROBLEM ASPECTS OF ACCOUNTING LABOR COSTS

In the article the question of cost accounting of labor organization, its payment and features of payroll employees. Ways to improve accounting for labor costs, the peculiarities of accounting and distribution overhead cost according to national accounting standards, accounting for overhead cost for places of origin. The estimation of the use of the basic salary of industrial workers as a cost-sharing basis for the maintenance and operation of equipment provided suggestions for choosing the optimal cost base. It is shown that improving pay systems, finding new solutions – one of the main tasks of accounting work to date.

Keywords: costs, accounting work, wages, working hours, staff.

А. М. УЖВА, А. Р. КАЙРЯК, А. И. ТРОФИМЕНКО
Николаев

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТЕ РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА

В статье рассмотрены вопросы организации учета затрат труда, его оплаты и особенности начисления заработной платы работникам. Предложены пути улучшения учета расходов на оплату труда, рассмотрены особенности учета и распределения общепроизводственных расходов в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета, для учета общепроизводственных затрат по местам возникновения. Приведены элемент механизма определения индивидуальной заработной платы, формы и системы оплаты труда. Показано, что совершенствование систем оплаты труда, поиск новых решений – одни из главных задач организации учета труда на сегодняшний день.

Ключевые слова: затраты, учет труда, заработная плата, рабочее время, персонал.

Стаття надійшла до редколегії 27.11.2015

УДК 658.81

А. О. ФЕДОСОВА
м. Миколаїв
fedosova.ao@gmail.com

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ЗБУТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Виявлено значення, розглянуто принципи та функції організації збуту на підприємствах. Визначено складові організації збуту підприємств. Розглянуто модель взаємовідношень між організаціями при купівлі товар та функціональну організаційну структуру служби збутом, визначено її недоліки.

Ключові слова: збутова діяльність, організація, служба збуту, функціональну організаційну структуру

В умовах ринкової економіки статус і роль збутового апарату підприємства значно підвищуються, тому що більше уваги приділяється потребам ринку. За рахунок інтеграції функцій маркетингу здійснюється ефективний зв'язок збуту з дослідженнями ринку, плануванням асортименту продукції, рекламною діяльністю, змінюється характер роботи по збуту продукції; на перший план висуваються потреби та задоволеність покупців, а не виробників; виробник становиться активним учасником збуту за рахунок взаємодії з працівниками торговельних організацій. З іншого боку, працівники відділу збуту дякуючи тісній взаємодії з іншими підрозділами маркетингової служби мають доступ до поширеної інформації про клієнтів. Підвищення ролі збуту в діяльності фірми приводить до необхідності реорганізації збутового апарату та реструктуризації в системі організації та управління його діяльністю. Інтеграція служби збуту в службу маркетинга може супроводжуватися передачею цій службі окремих функцій: реклама, вивчення ринку, аналіз цін, розробка нових товарів, кредитна політика тощо.

Проблеми розвитку методів організації виробництва і реалізації завжди знаходились у центрі економічної науки. Але вітчизняні дослідження цього питання до недавнього часу з об'єктивних причин проводились без урахування особливостей прояву нових форм і принципів господарювання. В сучасних умовах такий підхід до вирішення проблем викликає протиріччя між можли-востями підприємств і попитом споживачів. Передумови побудови науково-обгрунтованих рекомендацій щодо розвитку виробничо-збутової діяльності підприємств в ринкових умовах можна знайти у роботах Б. А. Анікіна, В. М. Гриньової, Ю. Б. Іванова, А. О. Колобова, І. А. Леншина, Ю. М. Неруш, О. М. Новікова, Ю. М. Осипова, Г. С. Одінцової, П. А. Орлова, Ф. Г. Панкратова, П. Г. Перерви, О. О. Третяк та ін. Дослідження учених переконливо показують, що без формування сучасної системи організації виробництва і реалізації продукції на основі маркетингових та логістичних принципів не можна розраховувати на успіх. У зв'язку з цим розробка і обгрунтування пропозицій щодо організації виробництва і реалізації продукції набуває актуального значення, що і зумовило необхідність проведення даного дослідження.

Метою статті є теоретичне обгрунтування та розробка методичних рекомендацій по усуненню суперечностей між організацією виробництва і організацією реалізації продукції та розробка на цій основі основних напрямків вдосконалення взаємозв'язку підприємства з зовнішнім середовищем.

Відповідно до мети було поставлено такі задачі: узагальнення основних методичних підходів до організації виробництва і реалізації продукції; визначення необхідності адаптації елементів маркетингу до умов сучасної діяльності підприємств; виявлення основних факторів, які негативно впливають на конкурентоспроможність продукції; проведення оцінки розвитку виробничих зв'язків та формування каналів збуту на підприємствах.

Сучасні умови розвитку економіки України вимагають застосування системного підходу до розгляду діяльності з виробництва і реалізації продукції. На розвиток цієї діяльності впливають як внутрішні, так і зовнішні чин-ники. Зовнішні чинники зумовлюють побудову соціально орієнтованої, регульованої державою ринкової економічної системи. Основою такої системи є виробнича система, у середені якої діють внутрішні чинники, що забезпечують раціональну організацію цієї системи. Оскільки виробнича система знаходиться у постійному розвитку, то організацію виробництва не слід розглядати як діяльність з незмінним змістом. З другого боку, розвиток ринку переносить центр ваги з виробничо-технічних проблем на проблеми збуту. У зв'язку з цим проблеми організації виробництва необхідно розглядати у тісній взаємодії з організацією реалізації продукції для оперативного реагування на зміни в зовнішньому оточенні. З цією метою в роботі запропоновано створення цілісної системи організації виробництва і реалізації продукції на основі забезпечення взаємозв'язку та взаємозалежності товарно-матеріальних, фінансових, інформаційних потоків і управлінських рішень. Створення системи організації виробництва й реалізації продукції дозволить об'єднати процес планування, координації і контролю усіх основних потоків, які функціонують на підприємстві та з'єднують підприємство з зовнішнім середовищем, а також зміцнити взаємозв'язок виробництва з реалізацією продукції від закупки необхідних виробничих ресурсів до збуту на конкретному ринку.

Основним завданням промислових підприємств є найбільш повне забезпечення попиту споживачів високоякісною продукцією. Аналіз роботи підприємств свідчить, що на розвиток виробництва і реалізації продукції негативно впливає кризовий стан економіки України. Це проявляється у зниженні обсягів випуску і продажу продукції, низькому використанні виробничих потужностей, високому рівні прихованого безробіття, повільному техніко-технологічному оновленні виробництва.

В зв'язку з цим функції керівників відділу збуту обмежуються в оперативному відношенні. Їх діяльність зосереджується в рамках свого відділу, вони займаються адмініструванням, формуванням і контролем планів реалізації товарів, наданням деяких послуг клієнтам, укладанням договорів на поставку товарів, роботою з персоналом по навчанню, оплатою праці торговельного персоналу.

В той же час поряд з зменшенням оперативних обов'язків підвищується відповідальність і розширюються стратегічні обов'язки по організації, плануванню та контролінгу діяльності служби збуту. Це питання стратегічного планування, контролю організаційної дисципліни та якості діяльності персоналу служби збуту. Особливості трудового процесу більшої частини працівників служби збуту (торговельних представників, комівояжерів та ін.) потребують дотримання на високому рівні самодисципліни та самоконтролю, тому що ця категорія персоналу діє, як правило, за межами підприємства, самостійно, за індивідуальними графіками.

Організаційна дисципліна в таких умовах повинна будуватися на основі таких принципів:

а) доручення повноважень – ускладнення трудових технологій, розвиток спеціалізації потребують передачі деяких функцій підлеглим;
б) класифікація робіт – групування робіт у рамках переказаних обов'язків;
в) ієрархічне обмеження можливості контролю за діяльністю підлеглих потребує обґрунтування для (та від) кожного керівника чисельності підлеглих. Чим вище рівень ієрархії управління, тим меншою кількістю підлеглих повинен займатися керівник;
г) облік відмінностей між оперативною та консультативною, роз'яснювальною діяльністю лінійного або оперативного керівника означає, що кожний керівник в структурі відділу збуту повинен консультувати або давати вказівки в рамках своєї сфери діяльності і компетентності, не замінюючи іншого керівника.

Організація збуту припускає об'єднання всіх співробітників, що виконують взаємозв'язаний комплекс робіт у процесі забезпечення переміщення товару від виробника до кінцевого споживача. Вона потребує також визначення функцій та встановлення службових взаємовідношень між робітниками всередині збутової мережі та за її межами,

координації та контролю діяльності у системі збуту (рис. 1).

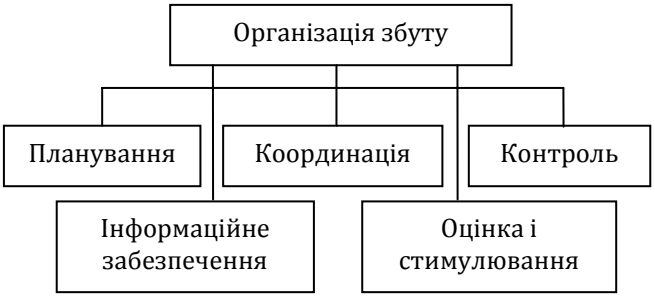


Рис. 1. Основні функції організації в системі збуту

Крім того, організація збуту охоплює діяльність з формування, відбору спеціалістів у службу збуту, оцінки якості та результатів роботи підлеглих, а також заходи з матеріального та морального стимулювання персонала [1].

В загальному випадку діяльність співробітників відділу збуту може будуватися на моделі взаємовідношень між тим чи іншим представником служби збуту та організаціями при формуванні і реалізації закупок товару.

Робітники збуту поряд з типовими функціями можуть виконувати виходячи з особливостей ситуації і інші обов'язки з метою підвищення обсягу продажу: роботу з заказами; обслуговування клієнта, роботу з дистриб'юторами, обслуговування центрів роздрібної торгівлі; адміністрування; конференції (зустрічі, навчання); підбір кадрів; культурні заходи.

Взаємовідношення між агентом по збуту, фірмою, що продає, покупцем та агентом-закупником ілюструє модель, представлена схематично на рис. 2 [2]. Побудова і аналіз таких моделей особливо ефективні, коли продавці-конкуренти також вступають у контакт з фірмою-покупцем.

Організація збуту тісно пов'язана з плануванням, впорядкуванням всіх робіт за часом та простором та з розподілом їх між співробітниками відділу збуту.

Основними елементами планування збуту являються: підготовка прогнозів ринкової кон'юнктури; прогнозне орієнтування обсягів збуту фірми; розробка фінансового кошторису збуту; встановлення норм збуту; селекція каналів розподілу товарів, організація торговельних комунікацій; планування та здійснення комерційної звітності; аналіз динаміки продажу; планування і оцінка діяльності персоналу служби збуту; складання і здійснення плана координації діяльності служби збуту, зв'язків з іншими підрозділами фірми; розробка плану консультацій і роботи з клієнтами та ін.

Одним з найважливіших питань організації збуту є вибір і побудова організаційної структури служби збуту, яка відображає розмір фірми, тип і асортимент товарів, кількість та місцезнаходження покупців, канали розподілу, методи торгівлі, права і відповідальність на кожному рівні управління [1]. На малих і середніх фірмах, що мають однорідну номенклатуру товарів, застосовується функціональна організація (рис. 3).

Директор зі збуту координує торговельні операції на національному і зовнішньому ринках, рекламу і стимулювання збуту. Управляючий збутом на національному ринку організує роботу збуту за допомогою трьох керівників, здійснює контроль за складуванням, транспортуванням і доставкою товару через завідуючого відділом розподілу.

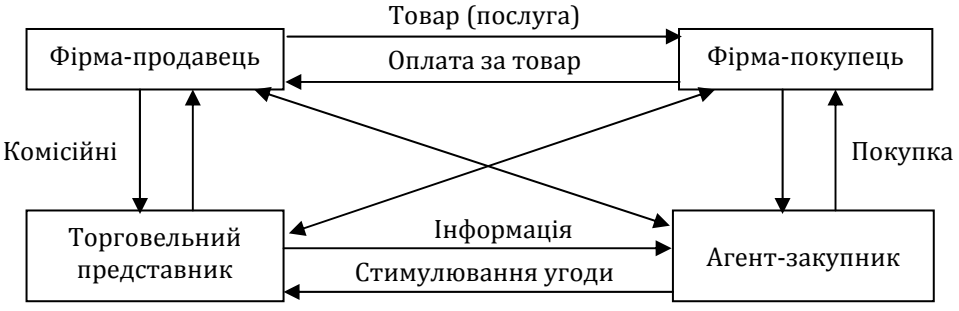


Рис. 2. Модель взаємовідношень між організаціями при купівлі товару

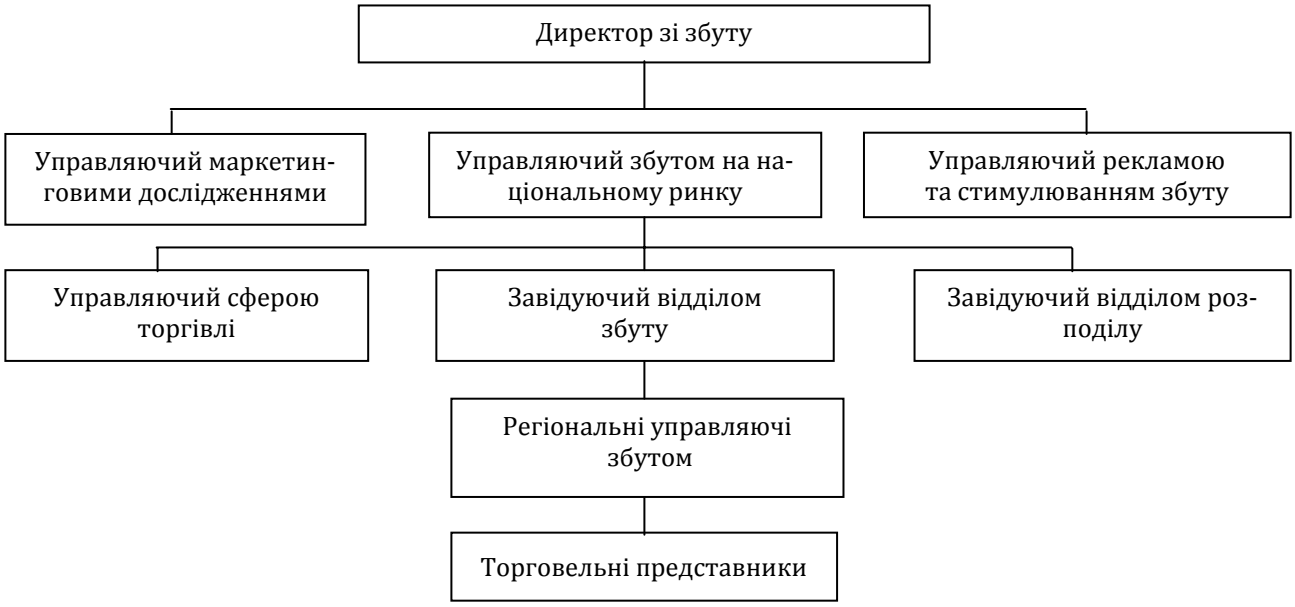


Рис. 3. Функціональна організаційна структура служби збутом

Недоліком цієї форми організації є те, що можуть бути потрібні значні кошти на її адаптацію у випадку розширення номенклатури продукції і з'явлення можливості реалізації товару на різних ринках.

Найважливішим напрямком розвитку сучасного бізнесу є його становлення як системи, що ефективно поєднує у собі два головних елементи: підсистему з невеликої кількості щодо відособлених бізнесів і підсистему з декількох агрегованих видів діяльності. По кожному конкретному виді бізнесу розробляється окрема бізнес-стратегія. Сукупність усіх бізнес-стратегій складає стратегічний бізнес-блок.

Стратегічні зміни на підпримстві та вибір будь-якої стратегії розвитку потребують певних змін організаційної структури управління. Економічна ефективність удосконалення організаційної структури буде виявлятися в підвищенні якості управлінських рішень, скороченні витрат на виконання управлінських процесів, зменшенні обсягу інформації й інших факторів, що залежать від конкретних проектних рішень.

Сучасний етап розвитку економічних відносин потребує розгляду діяльності підприємств у постійному зв'язку з вимогами ринку. З метою реалізації цієї задачі пропонується здійснювати взаємозв'язок організації виробництва і реалізації продукції та процесу оптимізації рівня сервісного обслуговування, формування виробничої програми підприємства, які в максимальній мірі відповідають структурі попиту споживачів.

В умовах сучасних змін бізнес-середовища є доцільним комплексний підхід до вибору найбільш оптимальної стратегії збутової діяльності на українських підприємствах. Подальші перспективи досліджень полягають у вивченні можливих стратегічних напрямків виробництва і реалізації продукції підприємств.

Список використаних джерел

1. Липчук В. В. Маркетинг : навчальний посібник / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Л. С. Янишин. — Л. : Сполом, 2000. — 300 с.
2. Бутенко Н. В. Маркетинг : підручник / Н. В. Бутенко // КНЕУ — 2008. — 300 с.

H. FEDOSOVA
Mykolaiv

IMPROVEMENT OF SALES OF THE ENTERPRISE

Detected value The principles and functions sales organizations in enterprises. The composition of the organization of marketing enterprises. The model of relationships between organizations when buying goods The functional organizational structure sales service were analized.

Keywords: sales activity, organization, service marketing, functional organizational structure.

А. О. ФЕДОСОВА
г. Николаев

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНІЗАЦИИ ПРОЦЕССА СБЫТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Определено значение, рассмотрены принципы и функции организации сбыта на предприятиях. Определено составляющие организации сбыта на предприятиях. Рассмотрены модель взаимоотношений между организациями при покупке товара и функциональная организационная структура службы сбыта, определены ее недостатки.

Ключевык слова: сбытовая деяльтельность, организация, служба сбыта, функциональная организационная структура.

Стаття надійшла до редколегії 1.11.2015

УДК 330.131.3:663.3

Г. В. ШЕВЧУК
м. Вінниця
shevchuk_anna@inbox.ru

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ГАЛУЗІ

У статті представлений організаційно-економічний механізм функціонування підприємств плодоовочевої галузі в Україні. Автором запропоновано концептуальний підхід до його формування, наведені основні складові. Також визначено фактори впливу на розвиток суб'єктів господарювання плодоовочевої галузі. Окреслено передумови, які стимулюють функціонування плодоовочевого виробництва. З'ясовано причини розвитку галузі на рівні регіону та держави в цілому. Метою статті стала розробка концептуального підходу до формування організаційно-економічного механізму функціонування підприємств плодоовочевої галузі. Результатом дослідження стала розробка дієвого організаційно-економічного механізму функціонування підприємств плодоовочевої галузі, у структурі якого виділено такі елементи: державне регулювання, передумови функціонування та чинники впливу на функціонування галузі, система управління та інструментарій функціонування підприємств плодоовочевої галузі. Реалізація запропонованих у статті заходів сприятиме вирішенню ряду соціально-економічних проблем у розвитку регіонів, загальному підвищенню ефективності аграрного сектора.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, система, плодоовочева галузь, виробництво, функціонування підприємств, державне регулювання.

Питання продовольчої безпеки сьогодні досить гостро стоїть перед усіма країнами Європи та Україною, зокрема. Здорожчення продуктів харчування, відсутність якісних товарів на вітчизняному харчовому ринку призводить до того, що споживачі змушені купувати імпортні більш конкурентоспроможні товари. На шляху вступу нашої держави в європейську спільноту це питання набирає особливого значення. Тому, розвиток агропромислового комплексу, а саме, харчової промисловості є особливо актуальним. Плодоовочева галузь нерозривно пов'язана і з сільським господарством та переробкою. За даними ЗМІ на розвиток галузі у рамках співпраці з Канадою та Ізраїлем у 2015 р. планується отримати 19 мільйонів канадських доларів [1]. Нині спостерігається тенденція до зростання цін на ринку плодоовочевої продукції України. Для забезпечення функціонування плодоовочевого комплексу необхідно розробити певний механізм управління, який буде ґрунтуватися на взаємодії ринкових методів ведення бізнесу та державної регуляторної політики. Саме ним і виступає організаційно-економічний механізм функціонування підприємств плодоовочевої галузі.

Метою статті є удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування підприємств плодоовочевої галузі.

Питання загальних механізмів функціонування ринків досліджено у працях таких науковців: С. Булгакова, А. Маршалла, К. Макконелла, Ф. Листа, Ф. фон Хайєка тощо. Проблеми функціонування плодоовочевих ринків розглядали такі науковці як В. Артиш, Г. Атамась, О. Березіна, П. Гайдуцький, Л. Дейнеко, В. Криворучка, А. Лисецького, І. Лукінов, Ю. Лузан, Л. Мармуль, О. Онищенко, П. Саблук, М. Сичевський, Л. Чернюк та інші вітчизняні вчені. Питанням розвитку та удосконалення організаційно-економічного механізму діяльності сільськогосподарських, у тому числі плодоовочевих підприємств, також присвячені праці вчених-економістів – П. Саблука, В. Месель-Веселяка, М. Маліка, С. Кваші, В. Андрійчука, В. Нелепа, І. Яснолоб та інших. Однак, на сьогодні не розроблено дієвого організаційно-економічного механізму функціонування підприємств плодоовочевої галузі, який би інтегрував у собі зовнішні чинники впливу та систему управління підприємством. Потребують поглибленого вивчення наукові проблеми теоретичного і практичного спрямування щодо формування, оцінювання та удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування підприємств плодоовочевої галузі. Так, досі не розроблена методика розрахунку ефективності господарювання зазначених підприємств, чітко не систематизовані елементи механізму. Недостатньо висвітленими залишається питання інституційного забезпечення. Саме тому, виникає необхідність узагальнення, систематизації та комплексного підходу до проблеми створення механізму функціонування підприємств плодоовочевої галузі.

Методика формування організаційно-економічного механізму функціонування підприємств плодоовочевої галузі здійснюється у певній послідовності та включає такі етапи: організаційний, виробничий, контролю та удосконалення.

Побудова механізму починається з оцінки передумов існування зазначеного явища, визначенні факторів впливу на нього, наявністю інституційного забезпечення. Наступним етапом є аналіз системи управління та визначення інструментарію, необхідного для функціонування даного явища (рис. 1).

**адаптовано автором*

Рис. 1. Організаційно-економічний механізм функціонування підприємств плодоовочевої галузі

Виробничий етап передбачає виконання тактичних і операційних дій та завдань: виявлення точок зростання виробництва продукції і вибір пріоритетних напрямів розвитку виробництва.

На етапі контролю здійснюється діагностика господарської діяльності суб'єкта господарювання. Метою її проведення є визначення результату функціонування організаційно-економічного механізму, виявлення слабких місць і недоліків у його структурі та функціональних зв'язках між елементами. За отриманими результатами можна визначити ступінь недосконалості механізму, виявити його причини та окреслити можливі напрями поліпшення.

Етап удосконалення включає розробку програми підвищення ефективності організаційно-економічного механізму та впровадження програми вдосконалення організаційно-економічного механізму.

До складу системи забезпечення організаційно-економічного механізму входять підсистеми правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Лише держава в особі її органів влади може:

- здійснювати економічну і соціальну політику з метою забезпечення інтересів усіх верств населення;
- пом'якшувати стихійні процеси ринкової саморегуляції з метою запобігання хаосу в економіці;
- стимулювати ринкову економіку, забезпечувати ефективність її функціонування з одночасним обмеженням і попередженням негативних наслідків економічної влади власників, особливо монополістів;
- гарантувати захист національних інтересів і внутрішнього ринку від зовнішньої економічної та політичної експансії [3, 19].

Державне регулювання плодоовочевої галузі може відбуватися у двох основних формах: пряме та опосередковане.

Пряме регулювання здійснюється шляхом поширення державної власності (на засоби виробництва, частину національного доходу, фінансово-кредитні інститути та ін.), управління державними підприємствами, а також за допомогою законотворчої та адміністративної діяльності.

Опосередковане регулювання здійснюється шляхом планування, прогнозування, фінансування, бюджетного регулювання, системи оподаткування, кредитування, грошової політики, політики прискореної амортизації, цінової, промислової, інвестиційної політики, обліку і контролю тощо [3, 28].

Функція планування держави проявляється у розробках Стратегій розвитку регіонів, сільського господарства та агропромислового комплексу в цілому.

Державне прогнозування передбачає розрахунок розмірів показників розвитку галузі на перспективу. Це може бути відображено у річних планах та програмах регіонального розвитку.

Фінансування може бути представлене рядом пільгових програм для учасників ринку плодоовочевої галузі. Серед таких виділимо:

- запровадження мінімальної (нульової) ставки податку на додану вартість;
- загальнодержавні програми розвитку: державна підтримка розвитку плодоовочевого виробництва, підтримка виробництва продукції рослинництва, перепідготовка та підвищення кваліфікації робітничих кадрів, фінансова підтримка сільськогосподарських підприємств через механізм здешевлення кредитів, часткова компенсація вартості техніки вітчизняного виробництва в сільському господарстві;
- фінансування у розрізі регіональних програм розвитку: регіонального фінансового лізингу, овочівництва та переробної галузі, особистих селянських та фермерських господарств області, стратегія регіонального розвитку, програми економічного та соціального розвитку областей.

Бюджетне регулювання передбачає виділення певної суми коштів у вигляді бюджетних трансфертів.

Бюджетний кодекс визначає міжбюджетні трансферти як кошти, що безоплатно й

безповоротно передаються з одного бюджету в інший. Діючим законодавством передбачено використання таких видів міжбюджетних трансфертів:дотації вирівнювання, субвенції, кошти, що передаються з одного бюджету в інший, інші дотації [5].

На нашу думку, головним завданням державної інвестиційної політики плодоовочевої галузі є створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення інвесторів.

Цінова політика проявляється у встановленні фіксованих цін на ринку плодоовочевої продукції, контролі за їх дотриманням.

Правове регулювання полягає у законодавчому забезпеченні розвитку ринку плодоовочевої продукції.

Ще однією важливою функцією держави є контроль за дотриманням антимонопольного законодавства.

У напрямі зовнішньоекономічної діяльності важливе місце займає виважена протекціоністська політика галузі.

Невід'ємною складовою організаційно-економічного механізму функціонування підприємств плодоовочевої галузі є цільова система, яка поєднує у собі визначення тактичних, стратегічних та оперативних цілей [2, 385].

Серед стратегічних виділимо:

- забезпечення продовольчої безпеки;
- залучення іноземних інвестицій;
- підвищення рівня життя населення;
- розширення ринкової позиції та підвищення ступеня задоволеності клієнтів.

Тактичні цілі відображають окремі етапи досягнення стратегічних цілей. Вони включають:

- зростання конкурентоспроможності виготовлення товарів;
- поліпшення якості продукції;
- використання сучасних досягнень науково-технічного процесу;
- вирощування органічної сировини;
- створення безвідходних технологій;
- залучення інвестиційних ресурсів.

Серед оперативних цілей визначимо:

- формування конкурентоспроможних структур;
- налагодження інформаційних потоків;
- підвищення ефективності виробництва;
- одержання стабільно зростаючого прибутку;
- зростання рівня інноваційності;
- ефективніше використання наявних потужностей;
- розподіл витрат і ризиків між учасниками продуктового ланцюга;
- забезпечення належних умов реалізації трудового потенціалу;
- підвищення рівня зайнятості населення.

Система забезпечення підприємств плодоовочевої галузі поєднує ресурсне, наукове, інформаційне, технічне управління процесом виробництва.

Серед функціональних підсистем виділяють: планування, організацію, мотивацію, облік, контроль та управління.

Планування представлене формуванням виробничої програми, складанням кошторису витрат.

Організація передбачає розподіл завдань між учасниками виробництва.

Облік та контроль включає: первинний, поточний та підсумковий обліки та контроль за обігом фінансів.

Підсистема мотивації передбачає створення сприятливих умов праці робітників та всебічне стимулювання їхньої діяльності.

Головною функцією управління виробництвом є підведення підсумків виробничого процесу, оцінка витрат та доходів.

Основними причинами розвитку плодоовочевого виробництва на рівні регіону та держави в цілому є:

- зростання рівня продовольчої безпеки;
- необхідність зменшення втрат сільськогосподарської продукції;
- забезпечення ринку несезонною продукцією;
- збільшення попиту на вітчизняні товари;
- підвищення рівня конкурентоспроможності продукції.

Для виробників передумовами, які стимулюють розвиток плодоовочевого виробництва є: забезпеченість сировинними ресурсами; неповне використання виробничих ресурсних можливостей галузі; невисока енергетична і висока фізіологічна цінність плодоовочевої продукції; скорочення витрат та часу у виробничому ланцюгу; безперебійний процес виготовлення продукції; усунення проблеми сезонності виробництва продукції у сільському господарстві; недостатня кількість

підприємств, які займаються повним процесом виготовлення продуктів харчування на плодоовочевій основі від вирощування сировини до розфасовки переробленої продукції у відповідну тару; наявність відтворюваних процесів; існування попиту на продукцію.

Фактори впливу на розвиток підприємств плодоовочевої галузі процес можуть бути екзогенними та ендогенними.

Серед екзогенних виділяють: політичні, загальноекономічні, демографічні, інфляційні, валютні, екологічні, збутові, кон'юнктурні, конкурентні тощо [5]. На нашу думку, найбільш вагомі, це: недореформованість земельного ринку; галузеві диспропорції виробництва в бік односторонньої орієнтації сільського господарства; відсутність ринкових механізмів впливу на зміну спеціалізації виробника; споживчі запити населення; наявність ринків для збуту продукції.

До внутрішніх чинників впливу на функціонування підприємств плодоовочевої галузі можна віднести:

- сировинна та матеріально-технічна база;
- рівень інноваційності суб'єктів господарювання;
- розвиток центрів відповідальності;
- ресурсна забезпеченість;
- наявність системи логістичних зв'язків.

Взаємозв'язок усіх складових організаційно-економічного механізму розкривається у виробничому процесі. Він включає в себе поєднання стратегії розвитку підприємства плодоовочевої галузі, методики формування організаційно-економічного механізму, вибір організаційно-правової форми суб'єкта господарювання. За допомогою інструментарію функціонування підприємств плодоовочевої галузі реалізується виробничий процес.

Інструментарій формування організаційно-економічного механізму функціонування підприємств плодоовочевої галузі поділяється на: методологічний, методичний та організаційний.

Методологічний містить у собі: принципи, методи, функції та теоретичні підходи до оцінки доцільності розвитку та функціонування підприємств плодоовочевої галузі.

Методичний інструментарій включає: механізм узгодження стратегічних цілей функціонування підприємств плодоовочевої галузі із структурними і функціональними факторами, методики: оцінки ефективності процесу виробництва підприємств плодоовочевої галузі.

Організаційний – об'єднує процес моделювання оптимізаційної структури виробництва, організаційно-правової форми співробітництва та організаційно-структурне забезпечення розвитку підприємств плодоовочевої галузі.

Запропонований у статті організаційно-економічний механізм функціонування підприємств плодоовочевої галузі сприятиме вирішенню ряду економічних питань у розвитку регіонів, загальному підвищенню ефективності аграрного сектора. Він допоможе поєднати державне регулювання та внутрішньогосподарське управління діяльністю сільськогосподарських товаровиробників. На основі проведеного дослідження стає можливим вирішення подальших завдань формування та реалізації організаційно-економічного механізму функціонування підприємств плодоовочевої галузі.

Список використаних джерел

1. Канада надасть Україні гроші на розвиток плодоовочевої галузі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://24tv.ua/news/showNews.do?kanad_nadas_ukrayin_grosh_na_rozvito_plodoovochevoyi_galuz i&obje ctId=548082.
2. Саблук П. Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми методології та термінології / П. Т. Саблук, М. Й. Малік, В. Л. Валентинов. — К. : ІАЕ, 2002. — 294 с.
3. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : монографія / Ю. Я. Лузан. — К. : ННЦ ІАЕ України, 2010. — 472 с.
4. Смолин Г. В. Державне регулювання господарської діяльності / Г. В. Смолин. — Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012. — 528 с.
5. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.
6. Яснолоб І. Організаційно-економічний механізм функціонування плодоовочевого ринку [Електронний ресурс] / І. Яснолоб // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 1 (8). — С. 327—336. — Режим доступу до журн. : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13yiofpr.pdf.
7. Джеджула В. В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : монографія / В. В. Джеджула. — Вінниця : ВНТУ, 2014. — 346 с.

H. V. SHEVCHUK
Vinnitsa

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FUNCTIONING OF ENTERPRISES HORTICULTURAL INDUSTRY

The economic and organizational mechanism of Ukrainian fruit and vegetable industry enterprises functioning is being presented in this article. The author has offered conceptual approach to its forming, the basic components are given. Besides of the factors of influence upon economic subjects of horticultural industry are determined. Pre-conditions, which stimulate the functioning of fruit and vegetable production, are defined. The causes of industry development are determined at both regional level and at the state level. The objective of the article was to develop the conceptual approach to the economic and organizational mechanism of enterprises of horticultural industry functioning. The development of efficient organizational and economic mechanism of horticultural industry enterprises functioning, its structure consists of the following elements: government regulation, the functioning pre-conditions and the factors of influence on the industry functioning, system of management and operation toolkit of horticultural industry enterprises, became the result of research. The implementation of suggested in this article measures will help to solve the number of social and economic problems in the field of regional development, to increase general agricultural sector efficiency.

Key words: the economic and organizational mechanism, system, horticultural industry, production, the functioning of the enterprise, government regulation.

А. В. ШЕВЧУК
г. Винница

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЛОДООВОЩНОЙ ОТРАСЛИ

В статье представлен организационно-экономический механизм функционирования предприятий плодоовощной отрасли в Украине. Автором предложен концептуальный подход к его формированию, приведены основные составляющие. Также определены факторы влияния на развитие субъектов хозяйствования плодоовощной отрасли. Определены предпосылки, которые стимулируют функционирования плодоовощного производства. Выяснены причины развития отрасли на уровне региона и государства в целом. Целью статьи стала разработка концептуального подхода к формированию организационно-экономического механизма функционирования предприятий плодоовощной отрасли. Результатом исследования стала разработка действенного организационно-экономического механизма функционирования предприятий плодоовощной отрасли, в структуре которого выделены следующие элементы: государственное регулирование, предпосылки функционирования и факторы влияния на функционирование отрасли, система управления и инструментарий функционирования предприятий плодоовощной отрасли. Реализация предложенных в статье действий будет способствовать решению ряда социально-экономических проблем в развитии регионов, общему повышению эффективности аграрного сектора.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, система, плодоовощная отрасль, производство, функционирование предприятий, государственное регулирование.

Стаття надійшла до редколегії 15.11.2015

УДК 005.95/.96

Т. В. ШТЕРМА, А. В. ЛАЗОРЯК, А. С. СЕМІГЕН
sht.tatjana@gmail.com, korol_nastia@mail.ru, nastysja95@mail.ru
м. Чернівці

РОЗВИТОК СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена дослідженню ролі та місця механізму менеджменту в сучасному управлінні персоналом та думок зарубіжних та вітчизняних вчених щодо розвитку менеджменту. Розкриває особливості стану та перспективи щодо вдосконалення сучасного менеджменту. Обґрунтовано необхідність вдосконалення стимулювання праці, що сприятиме активізації менеджменту персоналу. Виявлено основні актуальні принципи вдосконалення систем управління персоналом. Менеджмент є важливим аспектом в формуванні та управлінні бізнесом.

Ключові слова: менеджмент, менеджер, процес управління, організація, підприємство, система.

Визначення напрямів розвитку та ефективного впливу сучасного менеджменту на персонал. Управління персоналом є однією з головних функцій будь-якого підприємства, воно може бути одним із визначальних факторів, який розкриває успіхи чи невдачі підприємства.

Питання менеджменту розглядала велика кількість зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як: В. Сате, Е. Шайн, І. Парсонс, Р. Квін, Дж. Рорбах, Г. Д. Ковальов, А. Л. Гапоненко, А. М. Орлова, П. Друкер, В. В. Ільїна, В. Г. Федоренко, С. Ільїнкова, Б. П. Будзан, Ф. І. Хміль, Г. В. Щокін, В. Г. Герасимчук, Г. О. Коваленко, М. В. Туленков, Г. Л. Хаєт, Ф. Тейлор, М. Вебер, А. Файоля, Е. Мейо та інші.

Багаторічними дослідженнями Елтона Мейо було встановлено, що продуктивність праці робітників підвищується не стільки через підвищення заробітної плати, скільки через зміни взаємин між виконавцями і менеджерами в кращий бік, ріст задоволеності своєю працею і стосунками в колективі. Основна його заслуга полягає в тому, що він довів залежність результатів праці від правильно підібраних прийомів управління міжособистісними стосунками [11, 127–144].

Управляти, як вважав А. Файоль, – «це означає передбачити, організувати, розпоряджатись, координувати і контролювати» [11, 126]. С. Ільїнкова вважає, що сучасний менеджмент – це сукупність принципів, методів і форм управління інноваційним процесом, інноваційною діяльністю та персоналом, зайнятим цією діяльністю [3, 255]. Г. Д. Ковальов, в свою чергу вважає, що менеджмент – це система управління економічним розвитком [4, 98–99].

Сучасні науковці розглядають менеджмент як систему управління, що активно впливає на підприємницьку діяльність, на розвиток інноваційної, інвестиційної, соціально-економічної, політичної діяльності як окремої організації, так і країни загалом.

Отже, обґрунтувавши визначення вчених можна сказати, що питанню менеджменту приділялося багато уваги з різних сторін, як раніше, так і на сьогоднішній день це питання є досить актуальним.

Головною метою цієї статті є дослідження особливостей розвитку напрямів менеджменту та формування підходів щодо його удосконалення на сучасному етапі.

Менеджмент можна характеризувати як науку, яка спирається на об’єктивні закони та закономірності, чіткі правила й технології. З іншого боку, менеджмент має справу з людськими спільнотами, які суттєво відрізняються одна від одної звичками, традиціями, життєвими цінностями, інститутами, рівнем освіти, суспільною мораллю, тобто поняття «менеджмент» походить від англійського «manage», що буквально означає керувати, управляти, завідувати, стояти на чолі [2, 12]. Зміст поняття «менеджмент» у сучасній теорії розглядається з кількох точок зору (рис. 1).

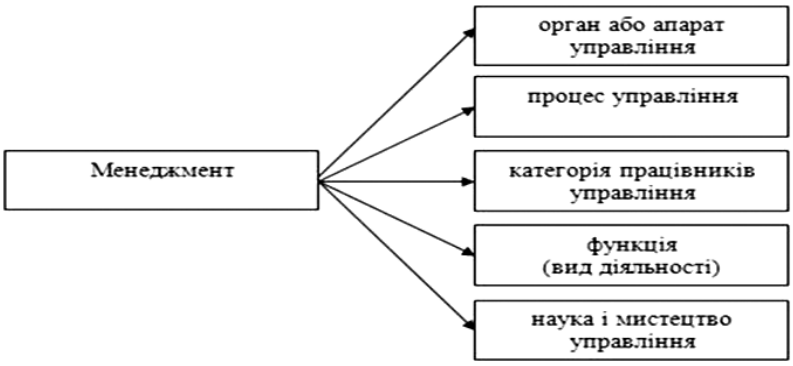


Рис. 1. Зміст поняття менеджмент [3, 10–27]

Менеджмент як орган або апарат управління являє собою специфічний орган управління сучасною організацією [5, 21]. Іншими словами, менеджментом називають організаційну структуру, призначену для управління тією чи іншою організацією, регіоном, країною. Головне завдання апарату управління полягає в координації та раціоналізації використання ресурсів організації для досягнення її цілей.

Менеджмент як процес управління являє собою інтеграційний процес, за допомогою якого професійно підготовлені фахівці-менеджери формують організації та управляють ними шляхом постановки цілей та розробки способів їх досягнення [5, 10].

Менеджмент як категорія працівників управління являє собою соціальний прошарок людей, які здійснюють управління [5, 26]. Менеджером є керівник або управляючий, що займає постійну посаду і наділений повноваженнями прийняття рішень з конкретних видів діяльності фірми, що діє в ринкових умовах [5, 27].

Менеджмент як наука і мистецтво управління являє собою самостійну галузь знань з початку минулого століття [5, 18].

Відповідно, менеджмент як інструмент управління персоналом є процесом, за допомогою якого формуються організації та шляхи постановки цілей для керування ними. За допомогою менеджменту людське суспільство з хаотичного перетворюється на високоорганізоване й ефективне. Сучасний менеджмент в значній мірі відрізняється від традиційного менеджменту. Так, традиційний менеджмент виходить з уявлення процесу управління у вигляді виконання менеджменту ряду функцій, що включають планування, організацію, координацію, активізацію та контроль.

Сучасний менеджмент супроводжується рядом таких важливих нових функцій, які багато в чому відрізняються, але доповнюють функції традиційного менеджменту, а саме:

- інтелектуальний характер процесів прийняття рішення;
- розгалуження єдиної системи загального менеджменту на інвестиційний менеджмент, маркетинговий, інноваційний та інші;
- виникнення нових функцій менеджменту, що пов'язано з ускладненням середовища управління, необхідністю максимального використання всіх внутрішніх резервів менеджерів, зростанням впливу менеджерів на кінцеві результати, необхідністю зростання інтелектуального рівня керівництва та кваліфікації менеджерів;
- використання інформаційних технологій в менеджменті.

Сучасному менеджменту, як і будь-якій іншій системі притаманні такі якості: взаємозв'язок і взаємодія всіх компонентів системи; цілісність, узгодженість і синхронність у часі, узгодженість з місією і цілями організації; адаптивність, гнучкість до змін середовища; багатофункціональність і багатоаспектність, що реалізується через здатність до перенаголодження, переорієнтації, оновлення відповідно до змін середовища.

Сучасна ситуація в теорії та практиці світового менеджменту характеризується співіснуванням і взаємодією трьох основних підходів: системного, процесного і ситуаційного (рис. 2.).

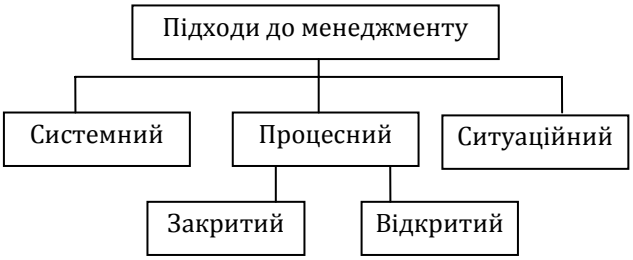


Рис. 2. Сучасні підходи до менеджменту [9, 140–158]

Системний підхід має власну специфіку і два основних типи: закриті і відкриті [9, 140]. Закрита система має жорсткі фіксовані межі, її дії відносно незалежні від середовища, що оточує систему. Відкрита система характеризується взаємодією із зовнішнім середовищем. Енергія, інформація, матеріали – це об'єкти обміну з зовнішнім середовищем через проникні межі системи. Дана система має здатність пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і повинна робити це для того, щоб продовжити своє функціонування. Керівники в основному займаються відкритими системами, тому що всі організації підлягають цим системам. Виживання будь-якої організації залежить від зовнішнього світу [9, 141].

Найважливішими принципами системного підходу на думку дослідників є наступні:

- процес прийняття рішення повинен починатися з виявлення і чіткого формулювання конкретних цілей;
- необхідне виявлення та аналіз можливих альтернативних шляхів досягнення мети;
- цілі окремих підсистем не повинні вступати в конфлікт з іншими цілями системи;
- сходження від абстрактного до конкретного;
- єдність аналізу і синтезу логічного та історичного;
- прояв в об'єкті різноякісних зв'язків і взаємодій [9, 142].

Процесний підхід описує функції управління, які взаємопов'язані між собою. Відповідно до даного підходу, управління - це процес, що складається з взаємопов'язаних функцій управління (дій) [9, 148].

Ситуаційний підхід спирається на те, що придатність різних методів управління визначається конкретною ситуацією [9, 151]. Оскільки існує безліч факторів, як у самій фірмі, так і у зовнішньому середовищі не існує кращого єдиного підходу управляти об'єктом.

Сучасна система поглядів на управління сформувалася під дією об’єктивних змін у світовому суспільному розвитку. Відбувається визнання соціальної відповідальності сучасного менеджменту і бізнесу, як перед суспільством, так і перед людьми, працюючими в організації. Новітніми вимогами до ефективної діяльності менеджменту персоналу є:

- ефективна система підбору, найму і розстановки співробітників;
- система мотивації та оплати праці, справедлива відносно співробітників, конкурентоспроможна відносно інших фірм і є керованою;
- винагорода базується на результатах індивідуальної праці й ефективності організації;
- розвиток, навчання і підвищення робітників здійснюється відповідно до результатів їх праці, здібностей, кваліфікації, інтересів і потреб організації;
- зайнятість пов’язана з потребами бізнесу, індивідуальним рівнем продуктивності, здібностями і кваліфікацією;
- індивідуальні проблеми вирішуються швидко, справедливо й ефективно.

Існує декілька тенденцій розвитку управління персоналом, які розроблені зарубіжними менеджерами. Такими тенденціями з погляду американських менеджерів (роль менеджменту персоналу в XXI столітті) є:

- планування людських ресурсів для майбутніх потреб, які стануть складовою частиною формування стратегії корпорації;
- керівник по розвитку планування людських ресурсів скрізь стане членом вищої ланки управління і буде повністю обізнаним стосовно стратегії, планів бізнесу, технологій, продуктів і сегментів ринку;
- роль менеджменту персоналу буде трансформована із суто адміністративної (збір і обробка даних) у ключовий фактор при підборі, розвитку і використанні планування людських ресурсів;
- головними критеріями служб підвищення будуть різноманітність і широта кваліфікації, вміння досягти конкретних результатів, динамізм, вміння сформу-

вати команду і працювати в ній, вміння бачити картину в цілому і ділова етика;
- однією з головних функцій менеджменту персоналу стане інтеграція корпоративної культури, цінностей і цілей [10, 139].

На думку японського менеджера існують такі тенденції розвитку:
- розвиток потенціалу людських ресурсів;
- повніше й ефективніше використання цього потенціалу;
- розвиток групової діяльності;
- стабілізація трудових відносин;
- збагачення змісту роботи і ротація;
- розвиток теорії і практики мотивації;
- покращення умов праці [10, 256–257].

На сьогодні для країн, що трансформують економіку існують такі тенденції розвитку менеджменту персоналу:
- перехід від «управління кадрами» до менеджменту персоналу;
- перехід від інструменталізму кадрової функції до стратегічної ролі менеджменту [10, 215].

Таким чином, можна побачити, що проблеми та перспективи розвитку сучасного управління персоналом хвилювало не тільки науковців та вчених, а й менеджерів, які прагнули до вдосконалення управлінської діяльності.

Ефективне становлення ринкових відносин в Україні багато в чому визначається формуванням сучасних управлінських відносин, підвищенням керованості економіки. Саме менеджмент забезпечує зв'язаність, інтеграцію економічних процесів в організації. Це поняття міцно увійшло в ділове життя українського народу.

Розглядаючи актуальну тему розвитку сучасного менеджменту можна сказати, що важливою складовою в управлінні персоналом є менеджмент, який виступає засобом управління, при якому формуються відносини та взаємозв'язки між менеджером та персоналом підприємства, організації, чи окремих структурних підрозділів. Тобто, на сьогоднішній день, існує велика потреба в контролі, стимулюванні та організації персоналу, завдяки яким підвищиться ефективність праці та покращиться мікроклімат колективу, що призведе до досягнення спільної мети.

Список використаних джерел

1. Бавикін В. В. Новий менеджмент / В. В. Бавикін. — М., 2007. — С. 23—45.
2. Виханский О. С. Роздуми про менеджмент. «Інший» менеджмент: час змін / О. С. Виханский, А. І. Наумов // Український журнал менеджменту. — 2008. — № 3. — С. 12—13.
3. Ільїнкова С. І. Сучасний менеджмент : підручник / С. І. Ільїнкова. — К., 2007. — С. 255—256.
4. Комарова Н. В. Теоретичні основи менеджменту : курс лекцій / Н. В. Комарова. — К., 2009. — С. 98—99.
5. Орлов О. І. Менеджмент / О. І. Орлов. — Л., 2008. — С. 10—27.
6. Семенов А. К. Основи менеджменту : підручник / А. К. Семенов, В. І. Набоков. — К., 2009. — С. 82—84.
7. Сладкевич В. П. Сучасний менеджмент (у схемах) / В. П. Сладкевич , А. Д. Чернявський. — К., 2008. — С. 132—139.
8. Словник-довідник менеджера / за ред. М. Г. Лапуста. — К., 2009. — С. 64—67.
9. Тейлор Ф. Принципи наукового менеджменту / Ф. Тейлор. — К., 2006. — С. 140—158.
10. Туленков М. В. Сучасні теорії менеджменту : навч. посібник / М. В. Туленков. — К. : Каравела, 2012. — С. 139, 215, 256—257.
11. Файоль А. Управління – це наука та мистецтво / А. Файоль, Г. Емерсон, Г. Форд. ; перевидано. — К., 2006. — С. 126—144.
12. Meyo G. E. The Australian Political Consciousness / G. E. Meyo // Atkinson M. Australia, Economic and Political Studies. — L.,1920. — P. 127—144.

T. SHTERMA, A. LAZORIAK, A. SEMIHEN
Chernivtsi

DEVELOPMENT OF MODERN MANAGEMENT AS A CONTROL SYSTEM

The article investigates the role and place in modern management mechanism for managing the staff and the views of foreign and domestic scientists on development management. It reveals the peculiarities of the state and prospects for improving modern management. In the article the need to improve work incentives that will promote a personnel management. The basic principles of improving the current system of personnel management. Management is an important aspect in the formation and management business.

Key words: management, manager, process management, organization, company, system.

Т. В. ШТЕРМА, А. В. ЛАЗОРЯК, А. С. СЕМИГЕН
г. Черновцы

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена исследованию роли и места механизма менеджмента в современном управлении персоналом и мнений зарубежных и отечественных ученых по развитию менеджмента. Она раскрывает особенности состояния и перспективы по совершенствованию современного менеджмента. В статье обоснована необходимость совершенствования стимулирования труда, что будет способствовать активизации менеджмента персонала. Выявлены основные актуальные принципы совершенствования систем управления персоналом. Менеджмент является важным аспектом в формировании и управлении бізнесом.

Ключевые слова: менеджмент, менеджер, процесс управления, организация, предприятие, система.

Стаття надійшла до редколегії 27.10.2015

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

АНТОХОВ Андрій Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича.

БАДИДА Марія Петрівна, кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів і банківської справи Державного вищого навчального закладу «Ужгородський національний університет».

БАЦЕНКО Людмила Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Сумського національного аграрного університету.

БУРОВА Тетяна Андріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ВДОВИЧЕНКО Дем'ян Анатолійович, магістр економіки, підприємець.

ВОЛКОВСЬКИЙ Євген Ігорович, старший викладач кафедри фінансові ринки Державного вищого навчального закладу «Ужгородський національний університет».

ВОЛОШИНА Вікторія Вадимівна, викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ГАЛАСЮК Світлана Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління туризмом Одеського національного економічного університету.

ГНАТЕНКО Євгенія Петрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ДАНІК Наталія Вадимівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ДОРОНІНА Ольга Анатоліївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри управління персоналом та економіки праці Донецького національного університету.

ЗІНГАЄВА Наталя Євгеніївна, аспірант кафедри менеджменту організацій та права Миколаївського національного аграрного університету.

ІВАНЕНКО Тетяна Яківна, кандидат економічних наук, доцент кафедри управління виробництвом та інноваційною діяльності підприємств Миколаївського національного аграрного університету.

КАЙРЯК Орина Романівна, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КАРАЩУК Лариса Миколаївна, кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій та права Миколаївського національного аграрного університету.

КІЩАК Іван Теодорович, доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КЛИМЕНКО Світлана Олександрівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КЛОЧКОВСЬКА Вікторія Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та розвитку і розміщення продуктивних сил Донецького національного університету.

КОВАЛЕНКО Яна Володимирівна, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КОНДРАТЮК Ірина Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент

кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

КОНОТОПЧИК В'ячеслав Юрійович, магістрант факультету менеджменту Миколаївського національного аграрного університету.

КОРНЄВА Наталя Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КОРОП Ірина Ігорівна, аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету.

КОХАН Маргарита Андріївна, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КРАВЧЕНКО Любов Олександрівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КРИЛЕНКО Володимир Ігорович, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КУРБАТОВА Юлія Леонідівна, кандидат економічних наук, старший викладач Національного технічного університету Харківського політехнічного інституту.

КУСКОВА Валентина Григорівна, старший викладач кафедри економіки та підприємтсва Приватного вищого навчального закладу «Буковинський університет».

КУШНІРУК Віктор Степанович, кандидат економічних наук, доцент кафедри управління виробництвом та інноваційною діяльністю підприємств Миколаївського національного аграрного університету.

ЛАЗАРЄВА Олена Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри державної політики та менеджменту Чорноморського державного університету імені Петра Могили.

ЛАЗОРЯК Анастасія В'ячеславівна, магістрант спеціальності облік і аудит Приватного вищого навчального закладу «Буковинський університет».

ЛИТВИНЕНКО Катерина Олександрівна, аспірант кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

ЛОНДАРЕНКО Олена Олександрівна, асистент кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

ЛУЦЯК Віталій Васильович, кандидат технічних наук, докторант кафедри менеджменту Національного університету харчових технологій.

МАЙБОРОДА Римма Вадимівна, викладач кафедри іноземних мов Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

МАКСЮТЕНКО Олександр Вікторович, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

МАНИЛІЧ Михайло Іванович, кандидат економічних наук, доцент, Президент університету Приватного вищого навчального закладу «Буковинський університет».

МІКРЮКОВА Людмила Василівна, старший викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

НАЗАРОВА Людмила Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ОРЄХОВ Євген Валерійович, магістр спеціальності менеджмент інноваційною діяльністю підприємств Миколаївського національного аграрного університету.

ПИЛИП'ЮК Ярина Василівна, аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

ПОЛТОРАК Анастасія Сергіївна, кандидат економічних наук, старший викладач кафе-

дри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ПОЛЯНЧИЧ Тетяна Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка.

ПОРУДЄЄВА Тетяна Володимирівна, кандидат економічних наук, в.о.доцента кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ПОСТНІКОВА Олена Леонідівна, викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ПУШКАР Олександр Іванович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри компютерних систем і технологій Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

РОМАНЧУК Юліана Станіславівна, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

САЛТИКОВА Ганна Василівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів і кредиту Сумського державного університету.

СЕМІГЕН Анастасія Сергіївна, магістрант спеціальності облік і аудит Приватного вищого навчального закладу «Буковинський університет».

СЛЮСАРЕНКО Андрій Вікторович, кандидат економічних наук, старший викладач Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ТЕРЛЕЦЬКА Інна Володимирівна, викладач кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ТКАЛІЧ Тетяна Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ТРОФИМЕНКО Аліса Ігорівна, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

УЖВА Алла Миколаївна, магістрант факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ФЕДИШИН Ірина Богданівна, кандидат економічних наук, асистент кафедри менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя.

ФЕДОСОВА Анна Олегівна, викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ЧЕРНЕНКО Олександра Олександрівна, магістрант спеціальності менеджмент інноваційної діяльності Миколаївського національного аграрного університету.

ШЕВЧУК Ганна Вікторівна, аспірант кафедри аграрного менеджменту Вінницького національного аграрного університету.

ШТЕРМА Тетяна Василівна, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та підприємництва Приватного вищого навчального закладу «Буковинський університет».

В сборнике научных трудов собраны статьи, которые посвящены актуальным проблемам современной экономической науки. В частности рассмотрены вопросы государственного регулирования экономики, стратегий экономического развития регионов и предприятий Украины, экономических инноваций, международной и национальной экономической безопасности.

Издание адресовано ученым, практикам, преподавателям, а также студентам высших учебных заведений экономических специальностей.

The collection of scientific works contains the articles, which are devoted to the actual problems of economics. In particular the attention of scientists is focused on problems of state regulation of the economy, economic development strategies of regions and enterprises of Ukraine, economic innovation and international and national economic security.

The edition is addressed to scientists, practitioners, teachers and students of higher educational economic institutions.

Наукове видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК
НИКОЛАЕВСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА
имени В. А. СУХОМЛИНСКОГО

WISSENSCHAFTSBLATT
NATIONALE V. O. SUKHOMLYNSKYI UNIVERSITÄT MYKOLAYIW

SCIENTIFIC BULLETIN
MYKOLAIV V. O. SUKHOMLYNSKYI NATIONAL UNIVERSITY

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

№ 2 (16), жовтень 2015

Формат 60×84 ⅛. Ум. друк. арк. 22,8.
Тираж 100 пр.

Свідоцтво про реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21000-10800 Р від 25.09.2014 р.

Адреса редакції та видавця:
Видавництво МНУ імені В. О. Сухомлинського
54030, м. Миколаїв, вул. Нікольська, 24
тел. (0512) 37-88-38, т/ф 37-88-15
e-mail: publish.mnu@i.ua

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3375 від 27.01.2009 р.