



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

ВІСНИК

№1(32)2017



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ
04078, м. Київ,
пр. Зоряний, 1/5
(044) 430 15 77, 353 42 42
info@kibit.edu.ua

РЕКТОР: ЯКОВЛЕВА Олена Вячеславівна
— доктор філософських наук, професор
РІК ЗАСНУВАННЯ — 1961
РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ — III, IV

ШКОЛА БІЗНЕСУ КІБІТ
Відкрита у 2004 році.
Надає повний обсяг
послуг з бізнес-освіти.

www.kibit.edu.ua

Ліцензія АЕ № 458744
від 5.08.2014 р.

ФІЛІЇ КІБІТ:

ВІННИЦЬКА ФІЛІЯ
21022, вул. Зулінського, 31/46
тел.: 8 (0432) 69 32 62,
8 (0432) 63 06 77
e-mail: info_vn@kibit.edu.ua

ЖИТОМИРСЬКА ФІЛІЯ
10029, вул. Комерційна, 2а
тел.: 8 (0412) 44 84 07,
8 (0412) 48-24-50
e-mail: info_gl@kibit.edu.ua

ЗАПОРІЗЬКА ФІЛІЯ
69123, вул. 14 Жовтня, 15
тел.: 8 (061) 270 60 87;
8 (061) 277 00 81
e-mail: info_zp@kibit.edu.ua

НІЖИНСЬКА ФІЛІЯ
16604, вул. Незалежності, 42
тел.: 8 (04631) 9 03 51/52;
8 (04631) 7 51 41
e-mail: info_ng@kibit.edu.ua

УМАНСЬКА ФІЛІЯ
20300, пров. Тихий, 2
тел.: 8 (04744) 4 28 20;
8 (04744) 3 50 44
e-mail: info_ym@kibit.edu.ua

РІВНІ ПІДГОТОВКИ:

- МОЛОДШИЙ СПЕЦІАЛІСТ
- БАКАЛАВР
- МАГІСТР
- МВА
- ДРУГА ВИЩА ОСВІТА

СПЕЦІАЛЬНОСТІ:

- 073 МЕНЕДЖМЕНТ
- 123 КОМП'ЮТЕРНА ІНЖЕНЕРІЯ
- 072 ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА
ТА СТРАХУВАННЯ
- 071 ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ
- 053 ПСИХОЛОГІЯ
- 231 СОЦІАЛЬНА РОБОТА

МАТЕРІАЛЬНО- ТЕХНІЧНА БАЗА

власні навчальні приміщення,
комп'ютерні класи, доступ до Інтернет,
бібліотека, читальний зал,
власна поліграфічна база

ПРОФЕСОРСЬКО- ВИКЛАДАЦЬКИЙ СКЛАД:

висококваліфіковані фахівці
(професори, доценти,
спеціалісти-практики)

ФОРМИ НАВЧАННЯ:

денна, заочна

Диплом бакалавра, спеціаліста,
магістра державного зразка. Студенти проходять практику у державних та комерційних установах. Працює служба працевлаштування студентів. Здійснюються мовні та фахові стажування студентів за кордоном. На запрошення Інституту лекції читають професори з провідних Університетів Західної Європи. Ведеться підготовка до незалежного зовнішнього тестування з математики, української мови та літератури, історії України.

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

В І С Н И К

Випуск № 1 (32)

Київ
Видавництво КІБІТ
2017

*Висловлюємо подяку президенту Київського інституту бізнесу та технологій
Яковлєвій Ірині Іванівні за підтримку видання*

Наукові статті, присвячені актуальним проблемам економіки, управління, інформаційних технологій,
економічного аналізу сучасного стану України

«Вісник» розрахований на наукових працівників та фахівців, які займаються питаннями розвитку
економіки України

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

СЕКЦІЯ “ЕКОНОМІКА”

ПШЕННИНА Т.І., *д-р екон. наук- головний редактор*
ЯКОВЛЕВА О.В., *д-р. філос. наук, ректор КІБІТ- заступник головного редактора*
НІКІФОРУК О.І., *д-р екон. наук- заступник головного редактора*
ЯЗИНІНА Р.О., *канд. екон. наук., д-р. географ. наук – відповідальний секретар*
ВЕТЧИНОВА І.А., *д-р екон. наук*
ЗАХАРЧУК О.В., *д-р екон. наук*
ТКАЧУК В.І., *д-р екон. наук*
УДОВІЧЕНКО В.П., *д-р екон. наук*
ШИНКАРУК Л.В., *д-р екон. наук*
ЄСМАХАНОВА А.У., *канд. екон. наук*
КЛИМЕНКО В.В., *канд. екон. наук*
КУЛАНХІН О.С., *канд. екон. наук*
ПОЛОНЕЦЬ В.М., *канд. екон. наук*
ПІКУШ Т.А., *канд. екон. наук*
САУХ І.В., *канд. екон. наук*

*Збірник входить до переліку періодичних наукових видань, в якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукового ступеня доктора та кандидата з економічних наук.
Затвердженого постановою президії ВАК України від 22.12.2016р. № 1604.*

Відповідальний за випуск – **ЯЗИНІНА Р. О.**, *д-р географ. наук*

Вісник Київського інституту бізнесу та технологій
№ 1 (32) 2017 р.

Видається з 2004 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
В Держкомітеті телебачення і радіомовлення
серія КВ № 880 від 01.06.2004

Засновник: ПВНЗ “КІБІТ” ТОВ

Затверджено до друку Вченою Радою
Київського інституту Бізнесу та технологій
Протокол № 8 від 24.03.2017 року

Тираж 500

Адреса редакції:
04078, м. Київ, пр. Зоряний 1/5
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64

Видавець – ПВНЗ “Київський інститут
бізнесу та технологій” ТОВ
04078, м. Київ, пр. Зоряний 1/5
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64
e-mail: vestnik@kibit.edu.ua

За достовірність інформації в публікаціях
відповідальність несуть автори статей.

УДК 336.77

БЕЧКО П.К., к. е. н.,
БОРОВИК П.М., к. е. н.,
СЛІПЧЕНКО В.В.,
м. Умань

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація У статті досліджено перспективи подальшого використання інструментарію державного регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні. На підставі результатів аналізу, авторами запропоновано використання для високорентабельних суб'єктів агросфери, таких форм державної підтримки, як кредитні лінії та державні програми цільової підтримки аграріїв, що виробляють органічну продукцію.

Низькорентабельні суб'єкти агробізнесу повинні отримувати адресні кредити виключно у разі наращування обсягів виробництва та реалізації продукції та шляхом застосування кредитних розписок. Крім того їм держава повинна відшкодовувати з бюджету 50 % страхових платежів у разі страхування ними основних видів сільськогосподарських культур.

Основними заходами держпідтримки всіх суб'єктів агробізнесу повинні бути запровадження планування виробничого-фінансової діяльності та обов'язкового майнового страхування, відновлення державних закупівель, цінове регулювання, вдосконалення механізму інтервенційних операцій на агропродовольчому ринку, ф'ючерсні контракти на агропродукцію а також відновлення спеціального режиму справляння податку на додану вартість та застосування податкових канікул.

Ключові слова: державна підтримка аграрного бізнесу, кредитування, податкове регулювання, пільгові режими оподаткування, кредитні розписки, податок на додану вартість, агропродовольчий ринок.

Аннотация В статье исследованы перспективы дальнейшего использования инструментария государственного регулирования деятельности сельскохозяйственных предприятий в Украине. На основании результатов анализа, авторами предложено использование для высококорентабельных субъектов сельхозсферы, таких форм государственной поддержки, как кредитные линии и государственные программы целевой поддержки аграриев, производящих органическую продукцию.

Низкорентабельные субъекты сельхозбизнеса должны получать адресные кредиты исключительно в случае наращивания объемов производства и реализации продукции и путем применения кредитных расписок. Кроме этого им государство должно возмещать из бюджета 50% страховых платежей при страховании ими основных видов сельскохозяйственных культур.

Основными мерами господдержки всех субъектов сельхозбизнеса должны быть введение планирования производственно-финансовой деятельности и обязательного имущественного страхования, восстановление государственных закупок, ценовое регулирование, совершенствование механизма интервенционных операций на сельхозпродовольственном рынке, фьючерсные контракты на сельхозпродукцию а также восстановление специального режима изъятия налога на добавленную стоимость и применения налоговых каникул.

Ключевые слова: государственная поддержка сельскохозяйственного бизнеса, кредитование, налоговое регулирование, льготные режимы налогообложения, кредитные расписки, налог на добавленную стоимость, сельхозпродовольственный рынок.

Abstract Using economic and statistical research methods the prospects for further application of instruments of state regulation of agricultural enterprises in Ukraine are studied in the article.

In recent years in Ukraine some programs of a state support of farmers are closed, others are not systematically enforced due to the lack of financial resources. Moreover some tax reforms pose additional threats for agribusiness. This shows that the conditions for the full-scale crisis recovery of an industry and social sphere of a village have not been created yet. In addition, with the entry of Ukraine into WTO, new risks affecting the functioning of the domestic agricultural sector are arises.

Based on the results of analysis the authors proposed the use of a highly profitable subjects of agrosphere for such forms of state support as lines of credit and government programs of a targeted support of farmers producing organic products.

The low-profit entities of agribusiness should receive targeted loans only in case of increasing the volume of production and sales, and through the use of credit receipts. In addition they must reimburse 50% of insurance payments from the state budget if it is the insurance of basic crop species.

The main measures of state support of all without exception subjects of agribusiness should be: implementation of planning of production and financial activity and mandatory property insurance; restoration of public procurement; price regulation; improve of a mechanism of intervention of operations in agricultural markets; futures contracts on agricultural products; restore a special regime of levying of a value added tax in the sphere of agriculture; tax holidays.

In addition, to support organic agricultural production it is necessary to establish its government procurement from producers with a proper verification and certification of state as well as to create a preferential access to a credit of state security for the producers of organic produce.

The results of the study can be used in the practice of state regulation of production and sale of agricultural products.

Keywords: *government support of agricultural business loans, tax regulations, preferential tax regimes, credit receipts, value-added tax, agri-food market.*

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Вітчизняна аграрна галузь є базовим сектором національної економіки. Забезпечуючи продовольчу безпеку, політичну стійкість аграрна галузь суттєво впливає на демографічний стан, соціально-економічну ситуацію в державі, розвиток сільських територій. Економічний стан у вітчизняному сільському господарстві не дивлячись на окремі позитивні зрушення за останні роки залишається складним. Рівень розвитку аграрної галузі на сьогодні характеризується низькою інвестиційною привабливістю внаслідок ризикового характеру підприємницької діяльності. Внаслідок цього виникає необхідність на державному рівні більш виваженого системного підходу щодо проведення аграрної політики, спрямованої на послаблення негативного впливу ринкового механізму, здатної сформулювати конкурентоздатне середовище, створити передумови для зростання фінансової стійкості галузі на довготривалій основі та забезпечення продовольчої безпеки.

Криза в аграрному секторі економіки тісно взаємопов'язана із загальноекономічною. В той же час, вона ускладнюється внаслідок особливостей сільськогосподарського відтворення, обумовлює більш тривалий її цикл та більш затяжний вихід з неї. Необхідність державного регулювання в аграрній сфері безсумнівна. Внаслідок об'єктивних причин в сільському господарстві суб'єкти господарювання отримують менші прибутки, що унеможливує паритетну їх конкуренцію з іншими галузями національної економіки, а залежність їх від природно-кліматичних умов є основним чинником нестійкого їх фінансового стану. Викладене зумовлює необхідність використання методології та важелів державного регулювання діяльності агропідприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами державного регулювання агробізнесу присвячено численні наукові публікації, серед яких, на наше переконання, особливої уваги заслуговують

праці Лупенка Ю. О. [1], Саблука П. Т. [2], Дем'яненко М. Я. [3], Тулуша Л. Д. [1]. Проте останнім часом проблеми в аграрному секторі економіки потребують посилення уваги до проблем державного регулювання діяльності підприємств галузі.

Мета статті. Дана стаття присвячена узагальненню методології державного регулювання агробізнесу та окресленню перспектив подальшого використання методів та важелів державного регулювання економіки в агрофермі.

Виклад основного матеріалу. В Україні на державному рівні розроблені і діють заходи щодо державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. В той же час, окремі програми щодо підтримки звертаються, а інші взагалі не працюють внаслідок відсутності фінансових ресурсів. Це свідчить про те, що поки що нестворені умови для повномасштабного виходу галузі і соціальної сфери села із кризового стану. Крім того, зі вступом України до СОТ для галузі виникли нові ризики, що негативно впливають на функціонування вітчизняної аграрної галузі. На тлі такої ситуації актуальними є питання щодо вдосконалення системи державного регулювання сільського господарства, які об'єднують різні форми і методи з врахуванням сучасного стану економіки і специфіки аграрної галузі, спрямованих на зростання конкурентоспроможності і сталого розвитку суб'єктів господарювання, досягнення ними соціальної стабільності, розвитку сільських територій з використанням заходів, які не протирічать ринковим умовам господарювання, здатних забезпечити збалансованість розвитку галузі.

На сучасному етапі розвитку аграрної галузі першочерговим в системі державного регулювання є доступ аграріїв до пільгових кредитів. Зі вступом України до СОТ для суб'єктів господарювання аграрної галузі виникла проблема, пов'язана з оцінкою ефективності їх кредитування та розроблення заходів, пов'язаних з вдосконаленням системи кредитування.

Проведений нами аналіз та узагальнення наукових поглядів щодо регулювання економіки, пов'язаних з її циклічністю, а також практичного досвіду реалізації різного роду форм і методів такого регулювання дали можливість зробити висновок щодо необхідності зростання ролі державного регулювання аграрної галузі внаслідок специфічності її функціонування.

Стабільність функціонування аграрної галузі можлива за умов збалансованого поєднання всіх елементів системи економічного регулювання при оптимальному співвідношенні державного регулювання економіки і ринкового саморегулювання, яке відповідає ринковим умовам, здатним вирішити соціальні проблеми на взаємному поєднанні інтересів як держави, так і сільськогосподарських товаровиробників. Пріоритетним при цьому є стимулювання зростання ефективності сільськогосподарського виробництва шляхом переходу на інноваційний розвиток.

Державне регулювання сільського господарства визначається як взаємодія держави із застосуванням адміністративно – економічних заходів з виробництва, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, спрямованих на збалансоване забезпечення сільськогосподарських товаровиробників кредитно – фінансовими, матеріально – технічними, трудовими та іншими ресурсами, необхідних для забезпечення розширеного відтворення із застосуванням інноваційного розвитку, зростання рівня життя сільського населення, вирішення демографічних, екологічних і інших проблем на селі.

Виокремлюють наступні методи державного регулювання: економічні і адміністративно – правові. Економічні методи державного регулювання поділяються на прямі і непрямі. До прямих відносяться такі

форми державного регулювання, які безпосередньо впливають на фінансові результати суб'єктів господарювання і завдяки яким надається адресне фінансування галузі, території і окремо взятому сільськогосподарському товаровиробникові. Зокрема це субсидії, дотації, компенсації виробництву матеріально – технічних ресурсів, затрати капітального спрямування тощо.

Метою непрямого регулювання є створення передумов при яких економічні суб'єкти зацікавлені приймати рішення, які відповідають загальноекономічній політиці держави. Таке регулювання застосовується через пільгове кредитування, державні гарантії, систему лізингу, податкові пільги, регулювання агропродовольчих ринків, підтримку страхування врожаїв тощо. З огляду на це групування економічних методів, які є найбільш суттєвими для аграрної галузі на сучасному етапі розвитку можна звести до наступних: бюджетні, податкові, кредитно – грошові, ціннові. Всі інші лише доповнюють їх.

До адміністративно – правових методів можна віднести: нормативно – правове забезпечення, регулювання земельних відносин, розвиток інформаційних систем, контроль за якістю продукції тощо. Складність економічного регулювання як багаторівневої системи, в основі якої чисельні протиріччя між різними учасниками процесу обумовлює багаточисельні проблеми в досягненні узгодженого процесу його функціонування внаслідок дисбалансу розвитку економіки, подолання якого можливе винятково за умов ринкового саморегулювання.

Застосування лише ринкових принципів перерозподілу фінансових ресурсів за умов обмеженого доступу суб'єктів господарювання аграрної галузі до пільгового кредитування, високого рівня конкуренції

Таблиця 1.

Основні економічні показники фінансово – господарської діяльності сілгоспідприємств Черкаської області*

| Показник | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Частка сільського господарства у валовій доданій вартості, % | 21,3 | 21,8 | 24,1 | 26,4 | 26,7 |
| Загальний обсяг виробництва валової продукції у постійних цінах 2010 р. млн грн. | 10892,7 | 10577,1 | 11335,6 | 11102,8 | 10985,5 |
| – у відсотках до попереднього року | 119,8 | 97,1 | 107,2 | 97,9 | 98,9 |
| – у відсотках до 1990 р. | 128,5 | 124,4 | 133,3 | 130,5 | 129,7 |
| Виручка від реалізації сільськогосподарської продукції, млн грн. | 9452,3 | 12810,5 | 15066,2 | 12479,8 | 23431,1 |
| Собівартість реалізованої продукції, робіт і послуг, млн грн. | 7436,9 | 10256,6 | 13734,0 | 9765,1 | 15662,5 |
| Чистий прибуток, млн грн. | 2015,4 | 2553,9 | 1332,2 | 2714,7 | 7768,6 |
| Темпи приросту чистого прибутку, у % до попереднього року | 116,3 | 126,7 | 52,2 | 203,7 | 2,9 р. |
| Рівень рентабельності операційної діяльності, % | 27,1 | 24,9 | 9,7 | 27,8 | 49,6 |

*Джерело: дані Головного управління статистики у Черкаській області [8, с. 121–123].

Таблиця 2.

Оцінка стану кредитування сільськогосподарських підприємств Черкаської області і результатів їх діяльності*

| Показники | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015р |
|--|---------|---------|---------|---------|-------|
| Питома вага прибуткових сільськогосподарських підприємств, % | 77,9 | 88,2 | 89,4 | 82,2 | 87,5 |
| Видача короткострокових кредитів під оборотні активи сільськогосподарським підприємствам, у % до попереднього року | 66,2 | 71,8 | 63,6 | 24,4 | 8,3 |
| Середня облікова ставка Національного банку України, % | 9,5 | 9,5 | 7,5 | 7,0 | 14,0 |
| Середня відсоткова ставка комерційних банків за надані кредити сільськогосподарським підприємствам, % | 20,6 | 17,2 | 21,0 | 19,2 | 23,5 |
| Перевищення (зменшення) розміру середніх відсоткових ставок комерційних банків відносно: | | | | | |
| – облікової ставки НБУ, (+,-), відсоткових пунктів | 11,1 | 7,7 | 13,5 | 12,2 | 9,5 |
| – рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств, (+,-) відсоткових пунктів | 2,5 | - 9,9 | -3,9 | 9,5 | - 4,3 |

*Джерело: дані Головного управління статистики у Черкаській області [8, с. 136–138].

з боку іноземних виробників зі вступом до СОТ можуть мати негативні наслідки, оскільки призведуть до погіршення їх економічного стану. Внаслідок цього першочерговим завданням є вдосконалення заходів державного регулювання аграрної галузі.

Приведений аналіз економічної і господарської діяльності сільськогосподарських підприємств області свідчить про поступове поживлення сільськогосподарського виробництва після низки кризових ситуацій. Зростає частка сільського господарства у валовій доданій вартості. Якщо її розмір в 2011 р. склав 21,3 %, то в 2015 р. зріс на 5,4 відсоткових пункти і становив 26,7%. По сільськогосподарських підприємствах області намітилася стійка тенденція щодо зростання валової продукції сільського господарства в постійних цінах 2010 р. порівняно з 1990 р., зростання якої в 2015 р. склало 29,7 %.

В той же час, два останні роки демонструють зниження обсягу валової продукції в постійних цінах 2010 р. в порівнянні з попереднім роком. В 2014 р. порівняно з 2013 р. на 2,3, а в 2015 р. порівняно з 2014 на 1,1 відсоткових пункти. За останні два роки намітилася стійка тенденція росту як чистого прибутку, так і рівня рентабельності по сільськогосподарських підприємствах області. Зокрема в 2014 і 2015 рр. порівняно з попереднім періодом чистий прибуток зріс більш як у два рази при рівні рентабельності відповідно 27,8 і 49,6%.

Слід відмітити, що переважна більшість сільськогосподарських товаровиробників в сучасних умовах функціонують на самофінансуванні і самооплунності, оскільки доступних до кредитних ресурсів в цілому, і пільгових зокрема обмежених (табл. 2).

Рівень рентабельності сільськогосподарської продукції (прибуток у відсотках до собівартості реалізованої продукції) за останні два роки має тенденцію до зростання.

Його рівень у 2015 р. склав 49,6% з яких по рослинництву 62,0% і тваринництву 9,9%. На тлі зростання за останні роки рівня рентабельності операційної діяльності сільськогосподарських підприємств області видача пільгових короткострокових кредитів суттєво скоротилася. Їх розмір в 2015 р. склав всього 28454,7 тис грн, з яких 27295,0 тис. грн спрямовано на підтримку сільськогосподарських підприємств і 1159,7 тис. грн – фермерських господарств області. Це засвідчує той факт, що аграрний сектор як один із пріоритетних вітчизняної економіки постає перед проблемою недостатнього фінансування. Це зумовлює необхідність активної участі держави у розвитку галузі через механізм банківського кредитування. Приведений аналіз свідчить про низьку ефективність нині чинного механізму пільгового кредитування суб'єктів аграрного виробництва.

До 2017 р. в системі оподаткування аграріїв був чинний пільговий режим оподаткування податком на додану вартість, відмінений на вимогу МВФ для отримання чергового траншу Україною. Про розмір державної підтримки свідчать дані, наведені в табл. 3.

Результати дослідження щодо підтримки сільськогосподарських підприємств Черкаської області в середньому за 2011 – 2015 рр. свідчать про те, аграрії отримували підтримку за рахунок двох джерел: бюджетних коштів і сум податку на додану вартість, що залишається в розпорядженні підприємств, які застосовують спеціальний режим оподаткування цим податком. За досліджуваний період сума податку на додану вартість, що залишається в розпорядженні сільськогосподарських підприємств складає найбільшу питому вагу. Її розмір склав від 58,7 % в 2013 р. до 98,7% в 2015 р. В основному суми податку на додану вартість як державна підтримка аграріїв спрямовувався на розвиток рослинництва від 21,8 % загальної

Таблиця 3.

*Розмір і структура державної підтримки сільськогосподарських підприємств Черкаської області**

| Показники | 2011 р. | | 2012 р. | | 2013 р. | | 2014 р. | | 2015 р. | | 2015 р. до 2010 р. (+, -) |
|---|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|---------------------------|
| | млн. грн. | % | |
| Одержано, всього | 332,2 | 100,0 | 314,3 | 100,0 | 643,3 | 100,0 | 356,8 | 100,0 | 907,3 | 100,0 | 575,1 |
| – з них за рахунок бюджетних дотацій | 59,1 | 17,8 | 48,0 | 15,3 | 266,8 | 41,5 | 10,1 | 2,8 | 11,9 | 1,3 | -47,2 |
| – за рахунок ПДВ | 273,1 | 82,2 | 266,3 | 84,7 | 376,5 | 58,5 | 346,8 | 97,2 | 895,4 | 98,7 | 622,3 |
| З неї спрямовано на розвиток рослинництва, всього | 134,9 | 40,6 | 108,0 | 34,4 | 278,2 | 43,2 | 217,4 | 60,9 | 402,9 | 44,4 | 268,0 |
| – в т.ч. за рахунок бюджетних дотацій | 45,7 | 13,8 | 39,5 | 12,6 | 0,4 | 0,1 | 0,5 | 0,1 | 0 | 0 | -45,7 |
| – за рахунок ПДВ | 891,9 | 26,8 | 68,5 | 21,8 | 278,2 | 43,1 | 217,4 | 60,8 | 402,9 | 44,4 | 313,7 |
| З неї спрямовано на розвиток тваринництва, всього | 195,5 | 58,8 | 206,3 | 65,6 | 350,8 | 54,5 | 138,9 | 38,9 | 503,9 | 55,5 | 308,3 |
| – в т.ч. за рахунок бюджетних дотацій | 11,6 | 3,5 | 8,5 | 2,7 | 252,5 | 39,2 | 9,7 | 2,7 | 11,3 | 1,2 | -0,3 |
| – за рахунок ПДВ | 183,9 | 55,3 | 197,8 | 62,9 | 98,3 | 15,3 | 129,2 | 36,2 | 492,5 | 54,3 | 308,6 |
| З неї спрямовано на розвиток інших галузей, всього: | 1,8 | 0,6 | – | – | 14,3 | 2,3 | 0,5 | 0,2 | 0,5 | 0,1 | -1,3 |
| – в т.ч. за рахунок бюджетних дотацій | 1,8 | 0,6 | – | – | 14,3 | 2,3 | 0,3 | 0,1 | 0,5 | 0,1 | -1,3 |
| – за рахунок ПДВ | – | – | – | – | – | – | 0,2 | 0,1 | – | – | – |

*Джерело: дані Головного управління статистики у Черкаській області [8, с. 141–143].

суми в 2011 р. до 60,8 % в 2014 р. Решта суми ПДВ спрямовувалося на розвиток тваринницької галузі в діапазоні від 15,3% загальної суми в 2013 р. до 62,2% в 2012 р. На розвиток інших галузей сільськогосподарських підприємств області була виділена разова сума 200,0 тис. грн. лише в 2014 р.

Державна підтримка сільськогосподарських підприємств області за рахунок дотацій з бюджету в 2015 р. порівняно з 2014 р. скоротилася на 47190,9 тис. грн і в загальній структурі сум державної підтримки в 2015 р. складає 1,3%. Найбільші суми дотацій аграріям області були виділені в 2012 р. в сумі 266819,5 тис. грн, з яких 37,8 тис. грн спрямовано на розвиток рослинницької галузі, 252455,1 тис. грн на розвиток тваринництва і 14326,6 тис. грн на підтримку інших галузей сільськогосподарського виробництва. В 2015 р. загальна сума дотацій сільськогосподарським підприємствам області складала всього 11891,8 тис. грн або 1,3 % від загальної суми державної підтримки, яка спрямована на розвиток тваринницької галузі в сумі 11327,8 тис. грн та 564,0 тис. грн інших галузей аграрного виробництва області.

Наведені дані свідчать про несуттєві розміри державної підтримки сільськогосподарським підприємствам області.

В умов ринкових перетворень сільськогосподарське виробництво потребує розроблення низки заходів, спрямованих на вдосконалення системи кредитування (рис 1).

Ринкові перетворення потребують цивілізованого інформаційного забезпечення кредиторів інформацією про фінансовий стан позичальника, його ділову репутацію тощо. Дієве бюро кредитних історій, створене по аналогії країн з розвинутими ринковими відносинами є гарантією щодо забезпечення кредиторів інформацією про фінансовий стан позичальника їх ділову репутацію на ринку кредитних послуг, здатних мінімізувати кредитні ризики для банків при кредитуванні позичальників. Функціонування бюро кредитних історій в країнах з розвинутими ринковими відносинами дає змогу створити базу даних про фінансовий стан та кредитну історію потенційних позичальників. З огляду на це, кредитні бюро є важливою інформаційною базою для проведення

Жодна із країн з розвинутими ринковими відносинами при формуванні кредитної системи не обійшлась без державної підтримки. Впродовж останніх років в Україні розповсюджено запровадження аграрних розписок, який спрямований не те, щоб створити зручне джерело кредитування середнього і малого сільськогосподарського бізнесу.

Закон «Про аграрні розписки» прийнятий в листопаді 2012 р. і набрав чинності з березня 2013 р. [4], відповідно до якого аграрії отримують матеріально-технічні і фінансові ресурси в борг під заставу майбутнього урожаю, що істотно різнить цю систему кредитування від інших. Не дивлячись на набрання чинності закону досі не налаштований повноцінний обіг і випуск розписок в Україні внаслідок недавніх регуляторних змін і пов'язаних з вибором вектору подальшого розвитку держави та недооцінки аграріями процесу функціонування кредитних розписок і ризиків від їх запровадження. Запровадження кредитних розписок дає змогу аграріям отримати дешеві фінансові та матеріально-технічні ресурси не ризикуючи при цьому від зниження ціни на культури, оскільки всі фінансові зобов'язання перед кредитором фіксуються лише в кількості товару, а не у фінансовому його вираженні.

Важливе значення державного регулювання економіки сільськогосподарських товаровиробників має планування. Внаслідок непродуманих реформ, відмови від планових методів управління національною економікою в цілому і аграрним сектором, зокрема призвели до втрати комплексності і системності управління. Внаслідок цього виникла незбалансованість виробництва і споживання продукції, робіт і послуг, диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, нерациональне використання природних ресурсів, суттєве скорочення ресурсного потенціалу сільськогосподарських товаровиробників та зниження ефективності аграрного виробництва. З метою впливу на господарську діяльність суб'єктів господарювання національної економіки в цілому і аграрної галузі, зокрема на державному рівні був прийнятий Закон України від 23 березня 2000 р. «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» яким визначені правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки і окремих адміністративно-територіальних одиниць як складових частин загальної системи державного регулювання. [5]

Прогнозування, передбачене цим нормативним документом суттєво різниться від методичних підходів планування що мали місце при директивно-плановій економіці. Неспроможність адаптувати до ринкових умов планових методів управління сільськогосподарським виробництвом на всіх рівнях призвело до перекосів щодо науково обгрунтованого нап'я-

му розвитку галузі, невміння обгрунтовувати рациональну структуру виробництва в сільському господарстві на довготривалу перспективу, максимально адаптовану до реальних умов, здатної забезпечити зростання економічної ефективності.

Внаслідок відмови від планування виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств неадаптовані в ринкові механізми управління окремі методичні прийоми банківського кредитування, які при планово-директивній економіці позитивно впливали на взаємовідносини банків, як кредиторів з позичальниками. Планування виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств дає можливість як на короткотермінову, так і довготермінову перспективу спрогнозувати обсяги виробництва продукції, потребу фінансових ресурсах як власних, так позичених. Банк, як кредитор при забезпеченні тимчасового розриву між витратами виробництва і виручкою від реалізації продукції у вигляді кредиту постійно здійснює контроль щодо цільового використання заощаджень, мінімізуючи при цьому ризик кредитних ризиків.

Порівняння планових і фактичних даних дає змогу на кожному етапі виробництва вносити корективи у процес виробництва з метою стимулювання росту виробництва та реалізації продукції, оптимального залучення матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, що в кінцевій меті сприяє розвитку підприємливості і виправданню ризику суб'єктів господарювання аграрного виробництва та прогресивних технологій [1; 2; 3; 6].

В той же час, методологічні основи планування, які були притаманні планово-директивній економіці, не були адаптовані до ринкових умов господарювання, що потребує розроблення відповідно до сучасних умов господарювання обгрунтованої стратегії розвитку сільського господарства, здатної забезпечити стабільний і ефективний розвиток на довготривалу перспективу. Практика реформування національної економіки доказала необхідність використання планових методів, оскільки повна відмова від їх використання в сільському господарстві, як однієї із функцій управління призвело до розриву господарських зв'язків, відсутності обгрунтованих економічних показників на перспективу, що унеможливило управління економічними процесами та зростання ефективності виробництва. Досвід господарювання сільськогосподарських підприємств області свідчить, що найбільш ефективними із них є ті, що володіють методами прогнозування на перспективу, враховуючи при цьому кон'юнктуру ринку, з максимальною віддачею ресурсного потенціалу, який є в їх розпорядженні. Тому для ефективного ведення виробництва сільськогосподарським підприємствам слід вирішити проблему щодо адаптації з максимально можливими змінами, як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі планування, як стратегічного методу управління виробництвом.

В основі такого планування повинен бути закладений принцип максимального доступу аграріїв до кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг при мінімальних ризиках банків при кредитуванні аграріїв. За таких умов банки здійснюють оцінку природного середовища і економічних умов виробництва позичальника на основі поданих ними виробничо-фінансових планів.

Оперативне планування повинно бути взаємопов'язане з перспективним, основаним на фактичному аналізі функціонування сільськогосподарського підприємства та встановлення факторів, що впливають на зміни обсягів виробництва та реалізації продукції та джерел їх фінансування в цілому і банківських кредитів, зокрема.

На основі змін виробничої програми повинні бути розроблені позичальником для заходи для їх усунення, що є підставою банку як кредитору здійснювати контроль за їх виконанням та подальшого кредитування для забезпечення безперервності процесу виробництва позичальника при дотриманні ним всіх принципів кредитування. Важливим напрямом вдосконалення кредитування сільськогосподарських товаровиробників і надання кредитів на виробництво органічної продукції, яка користується підвищеним попитом на закордонних ринках. За сучасних умов ринок органічних продуктів є одним із пріоритетних напрямів аграрного виробництва. Продовольча безпека, здоров'я населення, якість їх життя великою мірою залежать від розвитку органічного сільськогосподарського виробництва, яке базується на інноваційних розробленнях в сфері альтернативного землекористування, збереження природних ресурсів, перш за все земельних. З огляду на це не заповнена ніша ринку органічної, екологічно чистою продукцією, значний потенціал землі для розвитку органічного землеробства створюють передумови для формування і розвитку вітчизняного сільського господарства, орієнтованого на виробництво органічної продукції.

На Україні започатковано створення першого національного аграрного кооперативу «Сварог Вест Груп», яким створено кластер органічних виробників. До його складу увійшли 19 сертифікованих господарств. В 2017 р. корпорацією заплановано об'єднати 1,4 тис. га органічних земель в межах кластеру. До співробітництва в цій корпорації запрошуються всі сільськогосподарські товаровиробники, зокрема фермери у володіння яких є від 1 до 100 га органічних земель [7].

З метою підтримки таких форм господарювання слід започаткувати державну закупівлю органічної продукції від її виробників з належною перевіркою і сертифікацією державою її якості. Для фінансової підтримки функціонування таких сільськогосподарських виробників слід створити для них доступ до кредитних ресурсів під держане їх забезпечення. Це

дасть можливість наростити обсяги виробництва та реалізації органічної продукції, збільшити кількість таких суб'єктів господарювання.

Висновки і перспективи подальших розробок у даному напрямі. Аналіз сучасного стану державного регулювання аграрного сектору економіки засвідчив, що для суб'єктів агросфери, діяльність яких є високо-рентабельною, нині слід використовувати такі форми державної підтримки, як кредитні лінії та державні програми цільової підтримки аграріїв, що виробляють органічну продукцію.

В свою чергу низькорентабельні суб'єкти агробізнесу повинні отримувати адресні кредити виключно у разі нарощування обсягів виробництва та реалізації продукції. Крім того, кредитувати низькорентабельних аграріїв слід виключно через застосування кредитних розписок. Крім того низькорентабельним агровиробникам держава повинна відшкодувати з бюджету 50 % страхових платежів у разі страхування ними основних видів сільськогосподарських культур.

Основними заходами держпідтримки всіх суб'єктів агробізнесу, що активізують їх виробничо-фінансову діяльність повинні бути запровадження планування виробничого-фінансової діяльності, запровадження обов'язкового майнового страхування, відновлення системи державних закупок, цінове регулювання, вдосконалення механізму інтервенційних операцій на агропродовольчому ринку, ф'ючерсні контракти на основні види матеріальних ресурсів а також відновлення спеціального режиму оподаткування з податку на додану вартість та застосування тривалих податкових канікул.

Також результати проведеного дослідження продемонстрували необхідність розробки і запровадження особливої підтримки кластерних об'єднань виробників органічної продукції.

Подальші наукові розвідки в даному напрямі фінансово-економічних досліджень, на нашу думку, необхідно присвятити моделюванню наслідків запровадження пропонованих нами змін до механізмів державного регулювання аграрного сектору економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Лупенко Ю. О. Стратегічні напрями податкового регулювання розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року / Ю. О. Лупенко, Л. Д. Тулуш. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 38 с.
2. Саблук П. Т. Наукові (економічні) центри розвитку сільських територій в управлінні аграрною економікою / П. Т. Саблук, Л. І. Кирило // Економіка АПК. – 2014. – № 5 – С. 51-56.
3. Дем'яненко М. Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2011. – №7. – С. 123-127.
4. Про аграрні розписки: Закон України від 06. 11. 2012 р. № 5479-VI. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>.
5. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України

від 23.03.2000 р. № 1602-III. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.

6. Державний вплив на сільськогосподарське виробництво та інші галузі АПК в умовах ринкової економіки. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://jurist-online.com/ukr/uslugi/yuristam/literatura/agrар-pravo/12.php>.

7. В кластер об'єдналися біля 20 господарств, процес об'єднання продовжується. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://hubs.ua/business/sozdan-pervyj-natsionalnyj-kooperativ-dlya-proizvoditelej-organiki-102968.html>.

8. Статистичний щорічник Черкаської області за 2015 р. За ред. В.П. Приймак. / Черкаси: Головне управління статистики в Черкаській області, 2016. – 475 с.

УДК: [657.6:006](477) 657.42

БОБКО В.В., к. е. н.,

МЕЛЬНИК В.В., к. е. н.,

ПОЛІЩУК О.М., к. е. н.

м. Умань

ПЕРЕВАГИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В ОБЛІКОВІ ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті розглядаються переваги, недоліки та особливості імплементації міжнародних стандартів фінансової звітності та бухгалтерського обліку в облікові практики підприємств України.

Ключові слова: міжнародні стандарти фінансової звітності, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, П(с)БО (Положення (стандарт) бухгалтерського обліку), гармонізація, бухгалтерський облік.

Аннотация. В статье рассматриваются преимущества, недостатки и особенности имплементации международных стандартов финансовой отчетности и бухгалтерского учета в учетной практике предприятий Украины.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, международные стандарты бухгалтерского учета, П(С)БУ (Положение (стандарт) бухгалтерского учета), гармонизация, бухгалтерский учет.

Abstract. The article discusses the advantages, disadvantages and features of the international financial reporting standards' implementation into accounting practices in enterprises of Ukraine.

Keywords: International Financial Reporting Standards, International Accounting Standards, National Accounting standards, harmonization, accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблеми стандартизації фінансової звітності на сьогоднішній день є особливо актуальними, особливо враховуючи той факт, що сучасній світовій спільноті притаманна глобалізація, як чинник утворення світових транснаціональних корпорацій. А це означає жорстку необхідність встановлення єдиних вимог до формування та надання інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Реформування бухгалтерського обліку та його гармонізація із міжнародними стандартами фінансової звітності глибоко досліджується в публікаціях провідних вчених Ф. Бутинця, С. Голова, В. Пархоменка, П. Хомина, В. Жука, М. Михайлова, З. Гуцайлока та інших [2–7].

Аналіз свідчить, що існують різні оцінки цього процесу. Має місце, як і повна підтримка професійними економістами-бухгалтерами стратегії і тактики реформування бухгалтерського обліку з метою його

адаптації до вимог міжнародних стандартів обліку, так і критичне ставлення до впровадження у національну систему обліку подібних нововведень. Проте, зважаючи на продовження реформування системи бухгалтерського обліку й відповідних змін у його нормативно-методичному забезпеченні, ця проблема не втрачає актуальності.

Метою статті є – розроблення теоретико-методичних основ та особливостей імплементації міжнародних стандартів в облікові політики підприємств та визначення їх ролі в оцінці ефективності діяльності підприємства та економіки в цілому.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтування отриманих наукових результатів. Соціально-економічні особливості кожної країни призвели до утворення різних підходів при визначенні навіть основних економічних показників. Що, цілком зрозуміло, істотно ускладнювало процес взаємодії компаній на світовому економічному просторі. Тому, логічною стала розробка Міжнародних стандартів фінан-

сової звітності (МСФЗ) у 1973 році, основне призначення яких полягає в розробці та імplementації єдиних підходів для визначення доходів і витрат, оцінювання активів і зобов'язань, зокрема.

Інформаційне забезпечення процесів глобалізації підтримується закладеними до Концептуальної основної концепціями капіталу і збереження капіталу [9]. Концепції капіталу, визначені МСФЗ, орієнтуються на альтернативні цілі власників бізнесу та розглядають вкладені ресурси з точки зору інвестованої купівельної спроможності або наявної виробничої потужності. Обрана концепція капіталу визначає мету, яка має бути досягнута при визначенні прибутку, навіть якщо можуть виникати певні труднощі оцінки при застосуванні концепції [9].

Впровадження МСФЗ в Україні передбачене Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". Міжнародні стандарти застосовуються для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності в обов'язковому порядку публічними акціонерними товариствами, банками, страховиками, а також підприємствами, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України [8].

Варто зазначити, що в зв'язку з інтеграцією в світову економіку необхідність в єдиних стандартах обліку постала і перед Україною. Адже лише вони можуть забезпечити співставну і адекватну фінансово-економічну інформацію. Усвідомлюючи це, прийнята Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.1998 р. № 1706.

Результатом впровадження цієї Програми стало ухвалення Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(с)БО) та нового плану рахунків. Що спричинило прогресивні зміни в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності.

Свроінтеграційні прагнення України та досвід роботи компаній аграрного сектору економіки, особливо тих, сфера діяльності яких не обмежується територією нашої держави та, або які мають партнерів за кордоном свідчить про необхідність аналізу фінансової звітності потенційних партнерів та надання власної, складеної за міжнародними стандартами.

Практика свідчить, що прийняття і використання МСБО забезпечує: зменшення ризиків для кредиторів та інвесторів; зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів; поглиблення міжнародної кооперації в галузі бухгалтерського обліку; одностороннє розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників у всьому світі [1].

Впровадження МСФЗ або їх більш глибока інтеграція із чинним законодавством в цій сфері є особливо актуальним для тих аграрних компаній, які розраховують на залучення іноземних інвестицій або

кредитів, що особливо важливо в сучасних умовах дефіциту фінансових ресурсів.

Необхідність впровадження МСФЗ цілком усвідомлюється і на державному рівні. Результатом цього в 2007 році стало прийняття Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Одним із основних напрямів реалізації якої є законодавче регулювання порядку застосування міжнародних стандартів зокрема з 2010 року – обов'язкове складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами підприємствами емітентами цінні папери яких перебувають у лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку банками і страховиками.

Попри інтеграцію України в світову економічну спільноту та очевидними перевагами прийняття і використання МСФЗ, даний процес перебігає із ускладненнями.

Перш за все – це проблема ефективної реалізації бухгалтерського обліку. Зокрема, підприємства які мають потребу у застосуванні міжнародних стандартів мають вести облік за двома системами за П(с)БО – для внутрішнього користування та за МСФЗ – для іноземних користувачів, що потребує значних фінансових ресурсів та витрат часу облікового персоналу.

Також для аграрного сектору економіки є проблемою те, що МСФЗ спочатку розроблялись як система загальних стандартів, без врахування особливостей сільськогосподарського виробництва.

Ще однією перепороною на шляху впровадження міжнародних стандартів є те, що складання комплексу звітності за вимогами МЗФС є в достатній мірі коштовним та потребує працівників відповідної кваліфікації. Через невеликі обороти і, відповідно, доходи та брак відповідно навченого персоналу для аграрних підприємств швидкий перехід на загально прийняті форми звітності не очікується.

Якість та інформативність застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку обумовлюється, в першу чергу перекладом, оскільки бухгалтерські концепції однієї країни, перекладаються на мову країни, облікові традиції та нормативна – правова база якої можуть значно відрізнятися.

Велика наукова та практична увага до цього питання свідчить про низку переваг, які надають міжнародні стандарти та гармонізація національного законодавства. Це, зокрема, співставність фінансової звітності, особливо в контексті інвестування та кредитування.

Різноманітні практики ведення бухгалтерського обліку ведуть до ризику великих фінансових витрат для інвесторів. Різні системи бухгалтерського обліку та звітності створюють ряд проблем для транснаціональних компаній. Гармонізація ж бухгалтерських систем для ТНК сприяє зменшенню витрат окремої компанії на підготовку бухгалтерських звітів і необхідне корегування бухгалтерських документів при їх кон-

солідації. Додатково, це розширить ринок праці бухгалтерів до міжнародного.

Отже переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами є і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи закладені в порядок формування звітності згідно з МСФЗ роблять її адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий стан підприємства. Таким чином, на думку авторів, запровадження МСФЗ дасть змогу залучити іноземних інвесторів і розширити експортні можливості України. Проте чисельність наявних проблем значно ускладнює застосування МСФЗ та потребує нагального їх вирішення на законодавчому рівні.

Одним із дієвих важелів для запровадження і адаптації міжнародних стандартів та зменшення розбіжностей у сфері фінансової звітності різних країн є такий процес, як «гармонізація». Вважаємо найбільш прийнятним таке трактування, що це є процес наближення національних стандартів до міжнародних.

Водночас, слід зазначити, що і в країнах ЄС за межами гармонізаційних процесів у галузі бухгалтерського обліку залишається значна частина підприємств, а більшість компаній залишаються в зоні обмеженої гармонізації, передбаченої Директивами ЄС. І така ситуація навряд чи істотно зміниться найближчим часом, адже немає реальних механізмів заохочення для підприємств (крім фінансових установ) добровільно застосовувати МСФЗ при складанні своїх фінансових звітів.

Ситуація в облікових практиках нашої держави така, що гармонізація також ускладнена проблемами, зокрема методологічними. Вони обумовлені не стільки відмінностями облікової техніки, скільки кардинально різною нормативно – правовою базою.

Виходячи з усього, викладеного вище, вважаємо, що в аграрному секторі економіки процес реформування обліку і звітності та їх переходу на міжнародні стандарти далекий від свого логічного завершення.

Основною причиною цього, на нашу думку, є недосконалість нормативної бази з бухгалтерського обліку, а також його неузгодженість з іншим законодавством, зокрема податковим. Вважаємо, що, перехід до МСФЗ є невідворотним, а тому потреба в законодавчій адаптації міжнародних стандартів до специфіки вітчизняних підприємств аграрної сфери та притосування нормативної бази обліку до їх методичних і практичних потреб є доцільним.

З метою імплементації міжнародних стандартів та гармонізації національних, доцільними є такі кроки:

- 1) урахувати соціально-економічні фактори, історичні традиції, набутий досвід обліку тощо. Важливо, щоб специфіка національного законодавства, не завжди вдала, не повинна впливати на процес розробки правил фінансового обліку й фінансової звітності. А особливості

економіки України доцільно імплементувати не в стандартах бухгалтерського обліку, а в додаткових методичних рекомендаціях, що регулюють тільки ті питання, які не розглядаються в МСБО. Це дасть можливість оперативніше реагувати на зміну нормативно – правового поля нашої держави, залишаючи поза рамками національні стандарти;

- 2) доцільна, на нашу думку, уніфікація структури стандартів, які повинні включати загальні положення, основний зміст та розкриття інформації;
- 3) стандарт повинен бути коротким і зрозумілим, але з достатньою повнотою описувати вимоги, що стосуються об'єкта стандарту. Стилістика викладення змісту стандарту має бути уніфікована.

У зв'язку з тим, що МСБО постійно змінюються, усе більше спостерігається розбіжностей між ними й П(с)БО. Оскільки згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" П(с)БО не можуть суперечити міжнародним стандартам, у майбутньому слід очікувати внесення відповідних змін в існуючі, а також створення нових стандартів.

Висновки і перспективи подальших розробок у даному напрямі. В результаті проведеного дослідження, очевидно є необхідність подальшої гармонізації національних стандартів та послідовний перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності. За сучасних реалій, це економічно та політично обгрунтований крок.

ЛІТЕРАТУРА

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: практичний посібник / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2001. — 840 с.
2. Голов С. Ф. Ретроспективний погляд на реформування бухгалтерського обліку в Україні. Анти міфологія / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 1. – С. 42–54.
3. Бутиньць Ф.Ф. Бухгалтерський облік: роздуми вченого / Ф.Ф. Бутиньць. — Житомир: Рута, 2001. — 100 с.
4. Пархоменко В. Принципи і підходи регулювання та регламентації бухгалтерського обліку / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 3–24.
5. Лаврінченко Л. І. Звітність сільськогосподарських підприємств треба удосконалити / Л.І. Лаврінченко, П.Я. Хомин // Облік і фінанси АПК. – 2006. – №4. – С. 108–111.
6. Жук В. М. Реформування бухгалтерського обліку та звітності: стан та перспективи / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 4. – С. 4–13.
7. Гуцайлюк З. Деякі питання реформування системи бухгалтерського обліку: концепція та реалізація / З. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 10. – С. 11–17.
8. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. №996-XIV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
9. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

УДК 334.012

ГОРОДЕЦЬКА М.О., к. е. н.

м. Ніжин

МІКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМАТИКИ УКРАЇНСЬКИХ РЕФОРМ

Анотація. У статті аналізується проблематика українського економічного реформування з точки зору його мікроекономічних аспектів.

Ключові слова. Економічний кластер, управлінські та маркетингові інновації, мікроренеджмент, модифікаційна, імітаційна, інноваційна стратегія створення продукту.

Аннотация. В статье анализируется проблематика украинского экономического реформирования с точки зрения его микроэкономических аспектов.

Ключевые слова. Экономический кластер, управленческие и маркетинговые инновации, микроменеджмент, модификационная, имитационная, инновационная стратегии создания продукта.

Abstract. The article analyzes the problems of Ukrainian economic reforms from the point of view of its economic aspects.

Key words. Economic cluster, managerial and marketing innovation, micromanagement, modificacin, imitation, innovation strategies of product creation.

Постановка проблеми. Проблеми реформування української економіки поєднують у собі мікро- та макроекономічні аспекти. І якщо макроаспектам приділяється лівова частка уваги як з боку науковців, так і з боку правлячих кіл і ЗМІ, то мікроаспекти залишаються майже «незайнятими». І хоча безсумнівний зв'язок понять «мікро» і «макро» дозволяє стверджувати про їх взаємообумовленість, проте на сьогоднішній день спостерігається переважючий вплив макропроблематики українського реформування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями системного реформування економіки України займалися відомі українські вчені, зокрема А. Гальчинський, В. Гесць, Б. Данилишин, С. Єрохін, В. Коломойцев, І. Лукінов, В. Черняк та інші. У своїх публікаціях науковці намагалися знайти й обґрунтувати шляхи переходу від централізованого планово-директивного господарства до ринкової економіки, виокремлюючи аспекти мікро- та макроекономічного реформування.

Метою статті є дослідження проблематики українського економічного реформування з точки зору його мікроекономічних аспектів.

Виклад основного матеріалу. У свій час Маррі Гелл-Ман – американський фізик-теоретик, лауреат Нобелівської премії з фізики 1969 року за відкриття системи класифікації елементарних частинок, сказав, що макронауки визначаються більш фундаментальними науками про мале. Всі вони схожі, як і їхній математичний апарат. Макроекономіка не є винятком. Не може бути ефективною макроекономікою в країні, яка не створює підґрунтя для функціонування сильних компаній, здатних конкурувати на світовому рівні.

А тому не лише відсутність кредитів МВФ, брак іноземних інвестицій та гальмування радикальних анти-

корупційних заходів є причинами проблем українського реформування, а насамперед сучасний стан національних компаній, які лише вчать бути успішними в умовах жорсткої міжнародної конкуренції.

Звісно наявність необхідних фінансових ресурсів, які забезпечуються зокрема шляхом кредитування та інвестування, і прийнятних господарських законів сприяють досягненню результатів у міжнародній конкуренції, проте фундаментом для цього є правильне маркетингове та товарно-виробниче мислення керівників бізнесу та команд, якими вони керують. Постає питання: чи знайомі вони з прогресивними трендами створення нових продуктів і сучасними стратегіями керування фірмами? Нажаль, наші компанії лише починають засвоювати ази мікроренеджменту, революційного промислового інжинірингу та дизайну. І за винятком дуже небагатьох фірм національного технологічного сектора, зосереджених переважно в кластері програмного забезпечення, інший український бізнес, з точки зору володіння сучасними управлінськими технологіями, перебуває за межами глобалізаційних конкурентних переваг.

Відомий американський учений-економіст та бізнес-консультант Майкл Портер вказує на те, що саме в таких же умовах – відсутність інвестицій – після Другої світової війни італійські підприємці звернулися до технологічних управлінських і маркетингових інновацій. Їхнє зростання, загалом, мало неінвестиційний характер – тому було повільнішим і органічнішим. Зосередившись передусім на створенні інноваційних товарів, вони спочатку були сконцентровані винятково на задоволенні потреб споживачів, і лише потім, значно пізніше, зміцнилися у невеликих ринкових, вони перейшли до масового виробництва. Більшість фірм витратила на це

понад 10 років, але обрана ними стратегія дозволила досягти успіху.

Увівши поняття економічного кластера, Майкл Портер показує, що конкурентоспроможність компанії багато в чому визначається конкурентоспроможністю її економічного оточення. На думку вченого, чим сильніше розвинута конкуренція на внутрішньому ринку країни, тим більшою є ймовірність успіху компанії цієї країни на міжнародних ринках. І навпаки, ослаблення конкуренції на національному ринку приводить, як правило, до втрати конкурентних переваг.

Портер аналізує чотири види конкурентних стратегій – на основі «чинників» (природних ресурсів, дешевої робочої сили тощо), інвестицій, інновацій і багатства (накопичених ресурсів), стверджуючи, що економічного домінування досягають ті країни, які конкурують на основі інновацій. Він вважає, що управлінням, які займаються розробкою стратегічних планів компанії часто не вистачає простоти та ясності уявленнь про те, що таке стратегія і в чому полягає її успішність. Головна і найбільша помилка, яку часто роблять стратеги, – це боротьба за конкурентами в одній ніші. «Копіювання дій конкурентів – це провал з точки зору стратегії». Саме тому ціль компанії – не бути найкращою у своїй галузі, посівши призове перше місце, а стати унікальною, тобто знайти таку пропозицію цінності, яка б дозволила їй просто не залишити конкурентів.

Суттєвою складовою стратегії є правильний вибір в умовах, коли дві стратегічні позиції несумісні між собою. Інакше кажучи, гарна стратегія передбачає вміння визначити, що компанії не варто робити. Важливим аспектом стратегії є її постійність, тобто стабільність основної пропозиції цінності. Не можна постійно корегувати стратегію, намагаючись догодити своїм клієнтам, оскільки такі дії лише зашкодять репутації фірми.

Значну увагу Майкл Портер приділяє генеральному директорові компанії, наголошуючи, що він не є ані «споживачем», ані «рушієм» стратегії. Роль голови компанії в розробці та реалізації стратегії зводиться до наступних функцій: постановка питань, відповіді на які повинні бути втілені в стратегічному плані; вибір учасників розробки стратегії; особиста участь на ранніх етапах розвитку стратегії в кожному бізнес-підрозділі компанії; донесення основних стратегічних планів компанії до ради директорів; залучення зовнішніх консультантів.

При цьому в жодному разі не можна забувати, що стратегія повинна стосуватися всіх членів організації, а не лише її топ-менеджменту. Якщо співробітник компанії (будь-якого рівня) категорично не згоден і не здатен прийняти вибрану стратегію – це означає лише, що ця людина не може далі продовжувати роботу у організації.

Майкл Портер наголошує, що стратегією не є: цілі, візії, реструктуризація, злиття та поглинання, аль-

янси та партнерства, технології, інновації, аутсорсинг та навчання. Стратегія – це: унікальна пропозиція цінності; ланцюжок створення цінності, який відрізняється від конкурентів; чіткі компроміси та визначення того, чим компанія не буде займатися; дії, які узгоджуються між собою і взаємно підсилюють ефект; постійність позиціонування.

Щодо знайомства українських компаній з прогресивними трендами створення нових продуктів, то автотранспорт на дорогах, дрони в повітрі, гарнітура для віртуального шопінгу на столі – все це вже реальність, яка ще кілька років тому була лише чиєсь фантазією. Тоді як штучний інтелект, автомобілі без водія, сервіс каршерінгу, нова транспортна система Hyperloop – ще проекти, долучитися до яких можуть і українські компанії. При цьому національним компаніям при розробці нового продукту перш за все варто дотримуватися наступних різновидів інноваційної стратегії: модифікація продукту, його імітація або інновація.

Якщо компанія обирає модифікацію продукту, то їй необхідно змінити характеристики і властивості вже виробленого продукту або змінити позиціонування продукту, що випускається. Така інноваційна стратегія характеризується невисокими ризиками невдач, мінімальними витратами на дослідження і розробки, низьким ступенем конкурентної переваги в разі успіху.

У разі вибору імітаційної інноваційної стратегії, компанії варто розробляти новий продукт, використовуючи успішні розробки конкурентів (як працюючих у тій же товарній групі, так і в іншій – методом аналогії). Такий інноваційний стратегії притаманні невисокі ризики невдач, незначні витрати на дослідження і розробки, невисокий ступінь конкурентної переваги.

Ще одним різновидом інноваційної стратегії є безпосередньо сама інновація. Її суть полягає у розробці абсолютно нового для ринку продукту, створенні та освоєнні нового ринку. При цьому компанія повинна бути готова до високих витрат на створення продукту, значного ступеню ризиків, але, разом з тим, вона матиме можливість отримання значної конкурентної переваги в разі успіху.

У зв'язку з потребами і запитамі споживачів, які швидко змінюються, компанія в умовах конкуренції повинна мати свою програму розробки нових товарів. Однак основні етапи цього процесу для більшості компаній ідентичні: формування ідей; добір ідей; розробка задуму і його перевірка; розробка стратегії маркетингу; аналіз можливостей виробництва і збуту; розробка товару; випробування в ринкових умовах; розгортання комерційного виробництва.

Розробка нового товару починається з пошуку ідей для новинки. Пошуки ці повинні вестися систематично, інакше фірма може знайти десятки ідей, але більшість з них не підійде з огляду на специфіку її

діяльності. Вище керівництво може уникнути таких ситуацій, виробивши чітку стратегію розробки нових товарів. Воно повинно: визначити, на які товари і на які ринки варто звернути основну увагу; сформулювати, чого саме прагне досягти фірма за допомогою новинок; ясно заявити, яким чином варто розподіляти зусилля між створенням оригінальних товарів, модифікацією існуючих товарів та імітацією товарів конкурентів.

Існує безліч джерел ідей для створення новинок: споживачі, вчені, конкуренти, торговий персонал і дилери фірми, які повсякденно контактують з покупцями. Серед інших джерел ідей - винахідники, патентні повірені, лабораторії університетів і комерційних лабораторій, консультанти сфери промислових, консультианти з проблем управління, рекламні агентства, фірми маркетингових досліджень, професійні асоціації і галузеві видання.

Наступним етапом є добір ідей, мета якого полягає в тому, щоб якомога раніше виявити і відсіяти непридатні з них. Зазвичай ідеї новинок викладають у вигляді заявки, яка містить опис товару, цільового ринку, конкурентів, розмірів ринку, ціни товару, тривалості і вартості робіт зі створення новинки, вартості її виробництва і норми прибутку. При цьому дуже важливим є відповідь на питання: чи підходить ідея для конкретної фірми, а саме – чи добре вона узгоджується з її цілями, стратегічними напрямками і ресурсами.

Подальшим кроком є перетворення ідей в задуми товарів. Важливо провести чітке розмежування між ідеєю, задумом і образом товару. Якщо *ідея товару* – це загальне уявлення про можливий товар, який фірма могла б, на її думку, запропонувати ринку, то *задум товару* – це пророблений варіант ідеї, виражений у важливих і зрозумілих для споживача поняттях. *Образ товару* – це конкретне уявлення, що склалося у споживачів про реально існуючий чи потенційний товар.

Споживачі товарних ідей не купують. Вони купують задум товару. А тому *задачаю фірми на ринку* є доведення ідеї до стадії ряду альтернативних задумів, подальша оцінка їхньої порівняної привабливості і вибір кращого з них. Перевірка задуму передбачає випробування його на відповідній групі цільових споживачів, яким представляють пророблені варіанти всіх задумів. Відповіді споживачів допоможуть фірмі визначити, який з варіантів задуму найбільш сприятливий для них.

Ще одним етапом створення нових товарів є розробка стратегії маркетингу. Зазвичай стратегія маркетингу складається з трьох частин: у *першій частині* здійснюється опис величини, структури і особливостей цільового ринку, передбачуваного позиціонування товару, а також показників обсягу продажів, частки ринку і прибутку на кілька найближчого років; у *другій частині* даються загальні дані про передбачувану ціну товару, загальний підхід до його розподілу і

кошторису витрат на маркетинг протягом першого року; у *третьій частині* містяться перспективні цілі по показниках збуту і прибутку, а також довгостроковий стратегічний підхід до формування комплексу маркетингу.

Прийнявши рішення щодо задуму товару і стратегії маркетингу, керівництво може приступити до оцінки ділової привабливості пропозиції. Для цього необхідно проаналізувати намічені контрольні показники продажів, витрат і прибутку, щоб впевнитися в їх відповідності цілям фірми. Якщо результати аналізу виявляться задовільними, можна приступати до етапу безпосередньої розробки товару.

Цей етап починається з того, що відділ досліджень і розробок створює один чи кілька варіантів фізичного втілення товарного задуму для одержання прототипу, який повинен відповідати наступним критеріям: споживачі мають сприймати його як носій усіх основних властивостей, викладених в описі задуму товару; він безпечний і надійно працює при звичайному використанні у звичайних умовах; його собівартість не виходить за рамки запланованих кошторисних витрат виробництва. На створення вдалого прототипу фірма може витратити дні, тижні, місяці і навіть роки. Він повинен втілювати в собі всі заявлені функціональні та психологічні характеристики. Готовність прототипів передбачає їх подальше випробування.

На етапі випробування товар і маркетингова програма проходять перевірку в умовах більш наближених до реального використання. Методи випробування варіюються в залежності від виду товару. З огляду на отримані дані фірма має змогу скласти загальний прогноз збуту. В будь-якому випадку вона сподівається, що оціночні показники будуть високими. Проте такі сподівання не завжди справджуються: найчастіше виявляється, що багато споживачів, які випробували товар, не роблять повторної покупки, виражаючи тим самим певну незадоволеність ним; або повторна покупка, здійснена один раз, потім майже не повторюється; або висока оцінка товару може супроводжуватися низькою частотністю покупок, оскільки покупці вирішують використовувати товар лише в особливих випадках.

Якщо керівництво компанії ухвалює остаточне рішення про доцільність випуску нового товару, то надалі необхідно з'ясувати: коли, де, кому і як його запропонувати. Насамперед варто прийняти рішення про своєчасність випуску новинки на ринок. Фірма, ймовірно, захоче почекати в тих випадках, коли економіка знаходиться в стані застою, коли випуск даної продукції буде шкодити збуту інших моделей фірми, коли в конструкцію новинки можна внести додаткові удосконалення. Крім того, фірма повинна вирішити на якому рівні вона випускатиме товар на ринок: на рівні однієї місцевості (одного регіону) чи на рівні декількох регіонів, у загальнонаціональному чи в міжнародному масштабі. Загальноприйнята страте-

гія виведення товарів-новинок на ринок передбачає послідовне освоєння ринків: від локальних до більш глобальних рівнів. При цьому у групі послідовно освоюваних ринків фірма повинна вибрати більш вигідні для себе і основні зусилля по стимулюванню збуту зосередити саме на них. Для цього фірмі необхідно розробити план дій для послідовного виходу новинки на ринки, скласти кошторис для різних елементів комплексу маркетингу й інших заходів.

Висновки. Узагальнюючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що рекомендації щодо економічної політики, які випливають з великомасштабних макроекономічних моделей, будуть марні, якщо не спиратимуться на параметри, пов'язані з проблемами мікроекономічного розвитку: обмеженнями ресурсів, уподобаннями споживачів, технікою і технологіями, мікроремеджментом, інжинірингом і дизайном продуктів, які й визначають індивідуальну поведінку підприємств. Адже ключовим фактором

успіху вітчизняної економіки є успіх українських підприємств, який насамперед залежить від умінь власників та керівників бізнесу, а також їх трудових колективів вирішувати виробничі завдання найбільш ефективним і якісним способом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гальчинський А. С. Нова модель економічного розвитку України (у контексті глобалізації) / А. С. Гальчинський // Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. / [А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін.]; гол. ред. С. В. Головка. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
2. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. 864 с.
3. Пахомов Ю. М. Основні завдання формування посткризової моделі розвитку економіки України / Ю. М. Пахомов // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 1-2. – С. 3-6.
4. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.

УДК 336.663: 658.153.8: 338.43

ДЕРКАЧ Т.А., к.е.н.,

ДЕРКАЧ О.В.

м. Умань

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АПК: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація У статті проведено теоретичний аналіз показників ефективності використання оборотних засобів суб'єктів господарювання АПК. Визначено раціональну систему таких показників. Розглянуто сутність ефективного використання оборотних засобів. Обґрунтовано доцільність комплексу показників оборотності оборотних засобів на кожній із стадій їх кругообороту.

Ключові слова: оборотні засоби, АПК, показники оборотності, ефективність, кругооборот, стадія кругообороту.

Аннотация В статье проведен теоретический анализ показателей эффективности использования оборотных средств субъектов хозяйственной деятельности АПК. Определена рациональная система таких показателей. Рассмотрена сущность эффективного использования оборотных средств. Обоснована целесообразность комплекса показателей оборачиваемости оборотных средств на каждой из стадий их кругооборота.

Ключевые слова: оборотные средства, АПК, показатели оборотности, эффективность, кругооборот, стадия кругооборота.

Abstract In the article the theoretical analysis of the performance of working tools undertakings APC. Determined rational system of indicators. The essence of efficient use of working capital. Expediency set of indicators of turnover of working capital at each stage of circulation.

Key words: working capital, agriculture, indices of turnover, efficiency, circulation, circulation stage.

Постановка проблеми. Оборотні засоби за ринкових умов господарювання є одним із найважливіших елементів відтворювального процесу. Саме оборотні засоби сфери виробництва і сфери обігу багато в чому визначають ефективність використання всієї сукупності засобів, залучених підприємством. Від їх складу, структури, розміщення залежить розмір фінансових ресурсів та функціонування підприємства на прин-

ципах самофінансування та самокупності, зокрема його фінансова стійкість, платоспроможність та рентабельність. Підвищення ефективності використання оборотних засобів дає змогу вивільнити грошові ресурси, спрямувати їх на здійснення заходів з нарощування виробничих потужностей, вирішення соціальних завдань колективу підприємства, здійснювати результативну роботу на фінансовому ринку. Крім

того, результати аналізу оцінки ефективності оборотних засобів є важливим складником конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика формування та ефективного використання оборотних засобів суб'єктів господарювання присвячено дослідження провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема В. Г. Андрійчука, М. Д. Білик, Г. Ф. Білоусенка, І. А. Бланка, Ю. Бригхема, П. К. Бечка, В. В. Буряковського, О. С. Гудзь, І. Ю. Гришовой, Т. А. Демченко, М. Я. Дем'яненка, Л. П. Деркач, В. Я. Кармазина, Г. Г. Кірейцева, М. Н. Крейніну, Н. С. Лисиціан, М. Й. Маліка, О. О. Непочатенко, В. Я. Нусінова, М. Ф. Огійчука, С. С. Осадця, В. М. Опаріна, Л. В. Пан, Ю. С. Пеняк, А. Н. Поддер'югіна, С. В. Покропівного, Р. А. Радіонова, П. Т. Саблука, Р. П. Саблука, П. А. Стецюка, О. С. Стоянової, Дж. К. Ван Хорна, І. Є. Янзюль та інших.

Разом з тим, досі залишаються поза увагою дослідників окремі теоретичні питання ефективного використання оборотних засобів. Не повною мірою вивчені, узагальнені та досліджені практичні питання ефективного їх використання, особливо, в ринкових умовах господарювання.

Мета даної статті провести аналіз підходів щодо оцінки ефективності використання оборотних засобів суб'єктами господарювання АПК та обґрунтувати найбільш раціональну систему таких показників.

Виклад основного матеріалу. При визначенні ефективності використання оборотних засобів, на наш погляд, необхідно оцінити вплив оборотних засобів на економічну ефективність виробництва. Економічна ефективність є одним із центральних понять економічної і теорії і практики. Вона виражає співвідношення між ресурсами і результатами виробничого процесу, в результаті якого отримують показники ефективності виробництва. Економічна ефективність виробництва, з одного боку, відбиває матеріалізований результат виробництва, а, з іншого, охоплює споживчу вартість виготовленої продукції. Іншими словами, економічна ефективність виробництва – це комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів праці, предметів праці і робочої сили за певний проміжок часу.

В умовах адміністративної економіки вважалося, що ефективність використання оборотних засобів досягається за умови забезпечення ними безперервності процесу виробництва і обігу при мінімальному їх розмірі. У ринковій економіці пріоритети господарської діяльності дещо змінилися. Забезпечення безперервності процесу виробництва, безумовно, є важливим фактором, але нові умови господарювання на перше місце ставлять отримання максимального розміру прибутку при мінімальних затратах. Як нами уже зазначалося вище, за ринкових умов господарювання перед підприємствами першочерговою постає проблема нарощування обсягів виробництва

та прибутковості. Вирішення цієї проблеми тісно пов'язане з ефективністю використання оборотних засобів, оскільки саме завдяки цьому формується майбутній прибуток підприємств.

Тому, в ринкових умовах господарювання, під ефективністю використання оборотних засобів, слід розуміти такий їх об'єм і структуру, при яких на перспективу забезпечуватиметься максимальний розмір отриманого прибутку. При цьому слід враховувати, що оборотні засоби перебувають у постійному русі, переходячи у процесі виробництва і обігу із грошової форми в товарну, і знову в грошову.

Ефективність використання оборотних засобів визначають за певними показниками, які, як правило, об'єднують у систему. Різні економісти до цієї системи включають різний набір показників. Та в більшості випадків до цих показників відносять коефіцієнт оборотності, період обороту оборотних засобів, кількість оборотів оборотних засобів, коефіцієнт завантаженості оборотних засобів, рентабельність оборотних засобів.

Коефіцієнт оборотності розраховується діленням вартості реалізованої продукції за чинними оптовими цінами за певний період на середній залишок оборотних засобів за той самий період і показує кількість продукції, що припадає на 1 гривню вартості оборотних засобів [2].

$$K_{об} = Q_p / O_c, \quad (1)$$

де Q_p – річний обсяг реалізованої продукції, грн.;
 O_c – середньорічний залишок оборотних засобів, грн.

Середньорічний залишок оборотних засобів визначається за формулою:

$$O_c = O_{m1} + O_{m2} + \dots + O_{m12} / 12, \quad (2)$$

де $O_{m1}, O_{m2}, \dots, O_{m12}$ – середньомісячні залишки оборотних засобів, які визначаються за формулою:

$$O_m = O_{п.м.} + O_{к.м.} / 2, \quad (3)$$

де $O_{п.м.}, O_{к.м.}$ – залишок оборотних засобів відповідно на початок і кінець місяця.

Як показали проведені дослідження, в економічній літературі не зустрічаються заперечення щодо прийняття показників оборотності в якості основних при оцінці ефективності використання оборотних засобів, але щодо порядку їх обчислення існують різні точки зору, зокрема багато суперечностей між дослідниками викликають саме складники формули обчислення оборотності оборотних засобів – річний обсяг реалізованої продукції та середньорічний залишок оборотних засобів.

Для достовірного визначення оборотності оборотних засобів важливе значення має встановлення показника, що відображає реальний оборот оборотних засобів. Таким показником може бути обсяг реалізованої продукції. Авансовані оборотні засоби в сировину, матеріали, запаси, трансформуються в

процесі виробництва готової продукції чи надання послуг, тобто переносять свою вартість на знову створений продукт чи надані послуги. Отримання виручки від реалізації виробленої продукції чи надання послуг, тобто оборот реалізації продукції, є завершальним етапом процесу кругообороту оборотних засобів.

Але, дослідники цього питання, оборот з реалізації продукції визначають по-різному. Окремі економісти оборот з реалізації продукції визначають доходом (виручкою) від продажу товарів, робіт, послуг. Інші вважають, що доцільно використовувати виручку від продажу товарів, робіт, послуг за мінусом ПДВ та акцизів (чистий прибуток) або виробничу чи повну собівартість. Наприклад, М. І. Солопенко показник оборотності оборотних засобів визначає шляхом співвідношення чистого прибутку до середньорічної вартості використовуваних у виробництві оборотних засобів. Оскільки головним у використанні оборотних засобів автор вважає економічний ефект від їх використання, тобто кількість затрачених оборотних засобів на створення одиниці чистого продукту, тобто прибутку [6].

Виходячи із теорії кругообороту вартості прибуток є не авансованою, а є новоствореною вартістю, яка створена шляхом взаємодії робочої сили на засоби і предмети праці. У процесі виробництва продукції оборотні засоби авансуються на придбання засобів праці. Для забезпечення виробничого процесу, самих авансованих оборотних засобів недостатньо. Під впливом робочої сили на засоби праці та використовуючи предмети праці в процесі виробництва створюється новий продукт, вартість якого на цьому етапі дорівнює сумі вартості авансованих на його виробництво засобів, доданої вартості, тобто затраченої праці, зносу основних засобів. По суті ця вартість є собівартістю новоствореного продукту. Для завершення кругообороту авансованої вартості необхідно, щоб в процесі реалізації продукції, авансовані оборотні засоби повернулися до своєї вихідної форми у вигляді виручки від реалізації продукції, яка в собі містить і додану вартість, що створена в процесі виробництва цього продукту. Оскільки ця вартість не була авансована на початку виробництва продукції, то ми вважаємо її недоцільним використовувати в процесі визначення показника оборотності оборотних засобів, оскільки, по суті, вона не є оборотними засобами. Тому показники оборотності оборотних засобів необхідно визначати, виходячи із обсягу реалізованої продукції. На наш погляд, визначена таким чином оборотність оборотних засобів дає змогу реально визначити швидкість обороту саме авансованих оборотних засобів.

Г. Ф. Білоусенко зокрема, зазначає, що визначення оборотності оборотних засобів підприємства можна лише виходячи із обсягу реалізованої продукції. При цьому автором заперечується застосування в розрахунках собівартості реалізованої продукції. Оскільки

за таких умов, отримані результати, на думку автора, будуть неточними: чим нижче буде собівартість реалізованої продукції, тим повільніше буде оборотність оборотних засобів, і навпаки [2, с. 209].

Проте існують в економічній літературі і заперечення щодо визначення показника оборотності оборотних засобів на основі обсягу реалізованої продукції. Мотивація цього твердження полягає в тому, що зафіксована у чистому доході (виручці) від реалізації продукції, товарів робіт і послуг частка прибутку, завищує реальну оборотність оборотних засобів. Тобто, в цьому випадку, прибуток виступає радше в якості джерела для покриття додаткової потреби у оборотних засобах в умовах розширення обсягів виробництва, але ж ніяк не авансується в якості оборотних засобів.

Наприклад, Н. М. Крейніна відзначає, що показник оборотності, обчислюваний на основі обсягу реалізації в оптових цінах підприємства, за своїм економічним змістом є показником фондівдачі в частині оборотних фондів; це ефективність вкладення оборотних коштів, а не інтенсивність їх використання. Показник же оборотності повинен обчислюватися на основі маси оборотних коштів, що обернулися [7].

У сучасній економічній літературі існують погляди, що обгрунтовують доцільність визначення оборотності оборотних засобів на основі собівартості продукції, спираючись при цьому на зміст показників фінансової звітності – форми № 2 «Звіт про фінансові результати». Якщо для розрахунку коефіцієнта оборотності оборотних засобів використовувати показник стрічки 2000 даної форми «Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», як рекомендується більшістю економістів, то в результаті отримують завищений показник саме на частку прибутку від реалізації продукції.

Але ж для підприємства важливою є інформація про те, як ефективно використовуються саме авансовані на виробництво продукції оборотні засоби, а не кількість затрачених оборотних засобів на одиницю отриманого прибутку. Тому існують твердження про доцільність використання в розрахунках оборотності оборотних засобів показника стрічки 2050 «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) форми № 2 «Звіт про фінансові результати».

Хоча, на нашу думку, він також не дає точного результату. Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» собівартість реалізованої продукції складається із виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду. До якої включаються прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати.

Якщо спиратися на методику обліку собівартості продукції, то до її складу включаються і амортизація основних засобів і витрати на оплату праці робітників. При обгрунтуванні складу оборотних засобів дослід-

жуваних підприємств, нами зазначалося, що і амортизаційні відрахування і оплата праці не є складовими оборотних засобів підприємства. Тому, якщо брати показник собівартості реалізованої продукції, без вирахування з нього вартості амортизації та вартості оплати праці робітників, отриманий результат оборотності оборотних засобів буде неточним. Якщо визначати оборотність саме оборотних засобів, то необхідно використовувати як вихідний показник саме такий, який би відображав реальний оборот лише оборотних засобів.

Таким чином, використовуючи як дані для розрахунку оборотності оборотних засобів показник «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)», виходить, що поряд із засобами, авансованими на придбання сировини і матеріалів, до розрахунку беруться засоби, які протягом виробничого циклу не переносять свою вартість на зновустворений продукт – амортизацію і оплату праці з відповідними відрахуваннями. Тому, зазначені вище теоретичні передумови, на нашу думку, не дають однозначної відповіді щодо застосування у розрахунках показників оборотності оборотних засобів величини собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) або чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Коефіцієнт завантаженості оборотних засобів характеризує, яка вартість оборотних засобів припадає на 1 гривню вартості реалізованої продукції, це є тажко фондомісткість одиниці продукції:

$$K_{зв} = O_c / Q_p = 1 / n_{об} \quad (4)$$

Цей показник обернений до коефіцієнта оборотності. Чим менша ця величина, тим ефективніше використовуються оборотні засоби підприємства.

Показником оборотності оборотних засобів є тажко період обороту, який визначає кількість днів, на яку припадає один оборот оборотних засобів, днів:

$$T_{об} = (O_c \times T_k) / Q_p = T_k / n_{об} \quad (5)$$

де $n_{об}$ – тривалість обороту в днях;

O_c – середньорічний залишок оборотних засобів, грн;

Q_p – річний обсяг реалізованої продукції, грн.;

T_k – кількість календарних днів у розрахунковому періоді ($T_k = 30; 90; 360$).

Коефіцієнт збереження власних оборотних засобів дозволяє зробити висновок про те, які зміни відбулися з авансованими у виробництво і реалізацію оборотними засобами за період господарювання, використовувалися вони за призначенням, чи були присутні ознаки безгосподарності.

$$K_{зб} = O_{кін} / O_{поч} \quad (6)$$

де $O_{кін}$ – фактичний залишок оборотних засобів на кінець звітного періоду, грн;

$O_{поч}$ – фактичний залишок оборотних засобів на початок звітного періоду, грн.

Коефіцієнт віддачі визначає обсяг прибутку, отриманого підприємством у розрахунку на кожну гривню оборотних засобів, авансованих в оборот.

$$K_{вд} = P / O_c \quad (7)$$

де, P – прибуток, грн.

O_c – середньорічний залишок оборотних засобів, грн.

Цей показник характеризує ефективність використання оборотних засобів. По суті, він визначає їх рентабельність, але погляди вчених-економістів на доцільність його застосування у практиці аналізу ефективності використання оборотних засобів, розділилися: М. І. Солопенко, А. В. Кур'янов, І. О. Бланк, В. В. Буряковський, О. В. Єфімова, В. М. Власова, М. А. Барун та ін. висловлюються за його застосування, тоді як І. І. Мазурова, П. Г. Бунія, Ю. І. Любимцев та ін. вважають його використання неправомірним. Позиція останніх ґрунтуються на тому, що прибуток є результатом взаємоузгодженої дії усіх факторів виробництва, а оборотні засоби є лише їх складником. Виходячи з цього, отриманий підприємством прибуток варто було б взаємовідносити з обсягами основного й оборотного капіталу [2,3,10]. Проте це відношення буде характеризувати рентабельність діяльності підприємства в цілому. З іншого боку, за своєю сутністю, показник рентабельності характеризує співвідношення отриманого прибутку і засобів, авансованих у виробничий цикл. Тобто, для визначення питомої ваги прибутку щодо обсягів авансованих оборотних засобів, використання цього показника є цілком виправданим.

Що стосується показника рентабельності оборотних засобів, то, як свідчать дослідження, погляди вчених на методику його розрахунку не однозначні. Одні з них рентабельність оборотних засобів визначають за формулою:

$$P_{об} = \frac{Pб}{O_c} \times 100\% \quad (8)$$

де $Pб$ – балансовий прибуток;

O_c – середні залишки оборотних засобів.

На нашу думку, визначення рентабельності оборотних засобів із застосуванням балансового прибутку дасть неточні результати. Оскільки поняття балансовий прибуток по-перше широко використовувалося в бухгалтерському обліку до запровадження в Україні Положень (стандартів) бухгалтерського обліку; по-друге включало в себе не тільки виручку від реалізації продукції, робіт і послуг, а й виручку від реалізації основних засобів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та нематеріальних активів та ін. Тобто можна сказати, що балансовий прибуток характеризує в сукупності всі види діяльності підприємства і операційну, і інвестиційну, і фінансову. Але ж оборотні засоби є об'єктом операційної діяльності підприємства, яка включає період повного обороту від авансування оборотних засобів на придбання матеріальних

цінностей до надходження грошових коштів за реалізовану продукцію. Тому цей показник швидше характеризує ступінь використання активів підприємства в цілому, ніж оборотних засобів.

Більш правильним, на наш погляд, є позиція інших дослідників, які визначення рентабельності оборотних засобів проводять шляхом співвідношення прибутку від реалізації продукції, робіт і послуг до середніх залишків оборотних засобів [10]. Ця методика не порушує загальної схеми визначення ефективності використання оборотних засобів підприємства, за якої більшість показників використовують саме виручку (прибуток) від реалізації продукції, робіт і послуг та все-таки, на наш погляд, потребує уточнення. Саме виручка від реалізації продукції, робіт і надання послуг свідчить про ринковий попит на виготовлену підприємством продукцію чи надані послуги, а також дає змогу стверджувати про повернення вкладених у виробництво продукції (операційну діяльність) коштів та про можливість вчасно розпочати новий виробничий цикл. Тому, якщо звернутися до форми № 2 «Звіт про фінансові результати», то при визначенні рентабельності оборотних засобів доцільніше було б використовувати показник «Валовий прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг». Цей показник у відсотках більш точно характеризуватиме ефективність використання саме оборотних засобів, в грошових одиницях показувати скільки прибутку припадає на 1 грн. оборотних засобів.

$$P_{os} = \frac{ВП}{Ос} \times 100\%, \quad (9)$$

$$P_{os} = \frac{ВП}{Ос}, \quad (10)$$

де *ВП* – валовий прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг;

Ос – середні залишки оборотних засобів.

Розглянуті показники ефективності використання оборотних засобів відображають їх загальний рівень використання по підприємству в цілому. За таких умов поза увагою залишаються процеси, що відбуваються на конкретних стадіях кругообороту. Покращення використання оборотних засобів на одній із стадій кругообороту може бути нівельовано уповільненням обороту на якійсь іншій стадії.

У сучасній економічній літературі при дослідженні питань ефективності використання оборотних засобів часто обговорюється проблема визначення показників оборотності оборотних засобів на кожній із стадій їх кругообороту.

Так, наприклад, М. Я. Дем'яненко, досліджуючи цю проблему, відмічає, що визначення швидкості та ефективності оборотності оборотних засобів на окремих етапах кругообороту не суперечить ні теоретичним основам руху вартості, ні практичній доречності. Окремі вчені, що досліджують питання ефективного

використання оборотних засобів, заперечують можливість обчислення ефективності оборотних засобів на кожній із стадій їх кругообігу, оскільки в кругообороті оборотних засобів обертається авансована вартість, а не предмети праці у вигляді оборотних засобів [7,8].

Оборотні засоби на підприємстві проходять три стадії: заготівлю, виробництво та реалізацію. Період одного обороту оборотних засобів підприємства охоплює час проходження ними всіх трьох стадій кругообороту:

$$t_{об} = T_{загот.} + T_{вир.} + T_{реал.}, \text{ діб.}$$

Причому період виробництва продукції та надання послуг складається з періоду обробки та зміни виробничих запасів, тобто робочого періоду, а також періоду їх природних перетворень (фізичних, хімічних, біологічних):

$$T_{вир.} = T_{роб.} + T_{перетвор.}, \text{ діб.}$$

Вивільнення оборотних засобів обумовлено прискоренням їх оборотності, що забезпечує збереження або підвищення попереднього рівня реалізації продукції, та може бути абсолютним і відносним. В процесі операційної діяльності підприємства темпи росту виробництва і реалізації продукції можуть не співпадати з темпами зростання потреби у оборотних засобах. У випадку швидкого зростання об'ємів виробництва і реалізації продукції чи надання послуг має місце відносне вивільнення оборотних засобів, що свідчить про підвищення ефективності їх використання. Якщо потреба у оборотних засобах до кінця звітного періоду є меншою, ніж на початку, при умові виконання всіх прийнятих зобов'язань виробничої програми, то на підприємстві має місце абсолютне вивільнення оборотних засобів, які локалізуються на поточному рахунку підприємства у вигляді вільних грошових коштів.

Висновок. Показники оборотності оборотних засобів відображають результати впливу всіх сторін діяльності підприємства на оборотні засоби, хоча і є синтетичними. Варто зауважити, що швидкість руху оборотних засобів є одним із найважливіших економічних показників, та не поступається за своєю сутністю показникам собівартості і рентабельності. Показники оборотності оборотних засобів єдині сумові показники ефективності використання ресурсів підприємства в часі. Вони є синтетичними, дають змогу об'єктивно оцінювати фактичний стан підприємства в цілому, та якісно оцінювати ефективність використання оборотних засобів зокрема. Але, як ми уже зазначали раніше, використання якогось одного з показників ефективності оборотних засобів не дає вичерпної інформації. Тому в подальшому доцільним є дослідження системи науково обґрунтованих показників ефективності використання оборотних засобів з урахуванням конкретних техніко – економічних особливостей галузі, в якій функціонує підприємство.

ЛІТЕРАТУРА

1. Артеменко В.О. Характеристика чинників впливу на ефективність функціонування оборотних активів підприємств аграрного сектора / В.О. Артеменко. // *Фінансовий простір*. – 2014. № 1. С. 1924.
2. Белоусенко Г.Ф. Оборотные средства сельскохозяйственных, агропромышленных предприятий и производственных объединений / Г.Ф. Белоусенко – М., 1986. – 218 с.
3. Бригем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс [Текст] / Ю. Бригем, Л. Гапенски; В 2-х т., Т. 1, пер. с англ., под ред. В.В. Ковалева – СПб.: Экономическая школа, 1998. – 497 с.
4. Ващенко Н.В. Чинники формування та ефективності використання потенціалу оборотних активів підприємства / Н.В. Ващенко, Ю.І. Максимович // *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 330335.
5. Велкова І.Ю. Сучасні методи розрахунку показників ефективності використання оборотних активів підприємств / І. Ю Велкова // *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. №1 (48). С. 46-51.
6. Гришова І. Ю. Методичні аспекти формування системи показників ефективності використання оборотних засобів молокопереробних підприємств. Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи / І.Ю. Гришова // *Матеріали Всеукр. наук. конф. студ., майстрів та асп.* – Т. 2. К.: ІАЕ УААН, 2000. – С. 203- 205.
7. Дісперов В. С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві: монографія / В.С. Дісперов – К.: Інститут аграрної економіки, 2008. – 340 с.
8. Демчук Л.А. Вплив розміщення оборотних засобів на фінансовий стан підприємства / Л.А. Демчук // *Економіка: проблеми теорії та практики*: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2000. – Вип. 59. – С.16-21.
9. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики оборотних активів підприємства / І.В. Олександренко // *БІЗНЕСІНФОРМ*. № 2. 2014. С. 277-282.
10. Соляник Л.Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління: монографія / Л.Г. Соляник – Дніпропетровськ: НГУ, 2009. – 239 с.

УДК 332.122

ЗАХАРЧЕНКО В.І., д. е. н.

М. Вінниця

ГЕНЕЗА ТА СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ТЕОРІЙ БАГАТОСТАДІЙНИХ ПРОМИСЛОВО-ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СИСТЕМ

Анотація. У розрізі основних напрямів економічної думки розглядаються особливості розвитку теорії багатадійних промислово-територіальних систем. Наведено її сучасну інтерпретацію в контексті особливостей поетапного поділу праці в постіндустріальну епоху. Виокремлено організаційні форми багатадійних промислово-територіальних систем.

Ключові слова: стадія виробничого процесу, спеціалізація, поетапний поділ праці, кооперування, комбінування, вертикальна інтеграція, багатадійна промислово-територіальна система.

Аннотация. В разрезе основных направлений экономической мысли рассматриваются особенности развития теории многостадийных промышленно-территориальных систем. Приведены ее современную интерпретацию в контексте особенностей поэтапного разделения труда в постиндустриальную эпоху. Выделены организационные формы многостадийных промышленно-территориальных систем.

Ключевые слова: стадия производственного процесса, специализация, поэтапное разделение труда, кооперирование, комбинирование, вертикальная интеграция, многостадийная промышленно-территориальная система.

Abstract. In terms of the main directions of economic thought, the features of the theory of multi-territorial industrial systems. An interpretation of modern features in the context of stepwise division of labor in the post-industrial era. Thesis there is determined organizational forms of industrial and multi-territorial systems.

Keywords: stage of the production process, specialization, stepwise division of labor, cooperation, combining vertical integration, multistage industrial-territorial system.

Постановка проблеми. В основі теорії багатадійних промислово-територіальних систем (ПТС) лежить поетапний поділ праці (у просторовому аспекті), що розвивався спочатку у ремеслі, а потім у промисловості. Відповідно, ця теорія бере початок ще із стародавніх часів. Але наукового узагальнення її розвитку практично не було, що й викликало необхідність відповідної наукової розвідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання розвитку теорії багатадійних ПТС розглянули такі вчені, як П.Я. Бакланов, Г.В. Балабанов, О.Г. Білорус, П.Ю. Буряк, В.С. Єфремов, В.С. Міхєва, М.М. Паламарчук, С.В. Прокопов, Дж. Ріггс, М.Н. Степанов, О. Уільямсон, І. Хорват та ін. Однак систематизації й виокремлення основних етапів розвитку цієї

теорії в контексті основних напрямів економічної думки у їх працях немає.

Мета статті. З'ясувати сутність та простежити генезу теорії багатостадійних ПТС в руслі основних шкіль економічної теорії.

Вклад основного матеріалу. Перші думки про постадійний поділ праці, що є основою формування багатостадійних ПТС, можна знайти вже у представника *давньогрецької економічної думки* Ксенофонта (бл. 430–355 рр. до н. е.). У знаменитій «Кіропедії» він пише, що інколи «людина заробляє собі на життя єдино тим, що шне заготовки для черевиків, другий тим, що вирізає підшови, третій – лише тим, що викроєє передки, а четвертий – не роблячи нічого з того, а лише зшиваючи все разом» [1]. Ксенофонт добре розумів, що постадійний поділ праці несе вищу якість продукції та вищу продуктивність праці (за рахунок спеціалізації працівників на окремих операціях).

Але базові положення теорії багатостадійних ПТС було закладено у *класичній політичній економії*. А. Сміт у праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776) детально розглянув процес виготовлення звичайної шпильки, що складається з 18 окремих операцій. В результаті він довів великі переваги спеціалізованої та скооперованої у просторі праці. Ці переваги обумовлюються, по-перше, збільшенням вправності працівників; по-друге, економією часу на перехід від одного виду праці до іншого; по-третє, можливістю застосування механізмів для виконання окремих операцій. Отже, А. Сміт довів принципову можливість утворення багатостадійних ПТС (за умови технологічно можливого і економічно доцільного просторового розвитку технологічних стадій або операцій).

Ці положення було розвинуто в рамках *марксистської економічної теорії*. Полігоном для їх поглиблення послужила цехова організація мануфактурного виробництва, яка була детально описана К. Марксом у першому томі «Капіталу». За Марксом, внаслідок міжцехової кооперації виробництва виникає органічна мануфактура, яка «комбінує спочатку розрізнені ремесла, ... [1] зменшує просторову відстань між окремими фазами виробництва продукту» [2]. У результаті «поєднання розміщення окремих стадій [виробничого] процесу в часі перетворилось в їх просторове розміщення однієї біля одної» [2]. Таким чином, виникають передумови для формування просторово зосереджених (за нашою термінологією) багатостадійних ПТС. Такі системи є досить ефективними, тому що «скорочується час, необхідний на перехід продукту з однієї стадії в іншу, а значить і праця, затрачена на ці переходи» [2].

Маркс також показав, що органічна мануфактура може переходити в комбінацію різних мануфактур, або в гетерогенну мануфактуру. «В цьому випадку з'єднані одна з одною різні мануфактури становлять більш-менш просторово відособлені відділи однієї

сукупної мануфактури і в той же час незалежні один від одного процеси виробництва – кожний із своїм власним поділом праці» [2]. Але в якихось виробництвах «незалежні» виробничі процеси все ж поєднуються. і при переростанні мануфактурного виробництва в машинне вони утворюють єдність або спільне виробництво. Пізніше такі виробництва стануть називати *міжгалузевими*, але вперше на них вказав К. Маркс [2].

Дослідження Маркса пролили світло на важливу закономірність формування багатостадійних ПТС як економічних систем: від диференційованих дрібних структур до спеціалізованих (у рамках мануфактури) виробництв і далі – до інтегрованих гетерогенних систем.

Ідеї К. Маркса щодо поділу праці у мануфактурі розвинув український економіст С. Подолінський. У відомій праці «Ремесла і фабрики на Україні» (1880) він виділив три види мануфактур за особливостями сировинної бази та виробничо-технологічних процесів: 1) з обробки сировини неорганічної природи; 2) з обробки рослинної продукції; 3) з обробки тваринної продукції. Таким чином, створювались засади для типізації багатостадійних ПТС.

Багатостадійні ПТС, зокрема на базі гетерогенних мануфактур, могли бути неефективними з позицій територіальної економіки, тому що їх окремі виробництва часто мали різну факторну орієнтацію і, отже, потребували індивідуальної просторової локалізації. В останньому випадку формувались просторово розосереджені багатостадійні ПТС (на основі кількох чи багатьох підприємств). Такі системи одним з перших досліджував В.І. Ульянов (Ленін). У своїй праці «Розвиток капіталізму в Росії» (1899) він розкрив економічний механізм їх формування і функціонування (територіальний поділ праці на основі постадійної та подетальної спеціалізації виробництва), дав глибокий аналіз відносин власності, що складалися в них, і графічно представив їх територіальну організацію.

Згодом у праці «Імперіалізм, як найвища стадія капіталізму» (1917) В.І. Ульянов (Ленін) звернув увагу на те, що монополізація виробництва і збуту продукції (з метою уникнення монопольних цін) веде до утворення промислових підприємств нового типу – комбінатів, які об'єднують вертикально інтегровані та допоміжні виробництва.

Комбінати та монополії об'єднання вертикального типу на початку ХХ ст. дали новий поштовх розвитку теорії просторово зосереджених багатостадійних ПТС. Так, Р. Гільфердінг, який загалом дотримувався основних положень марксистської економічної теорії, у праці «Фінансовий капітал» (1910), хоча й спеціально не вивчав вертикально інтегровані системи, але все ж висловив ряд ідей, які є важливими для розуміння механізмів їх функціонування і розвитку. На його думку, у комбінованому підприємстві (а отже, і в багатостадійній ПТС): 1) забезпечується сталість норми прибутку (через вирівнювання

кон'юнктури для різних виробництв); 2) частина зв'язків переходить із зовнішніх (товарно-грошових) у внутрішні (виробничо-економічні); 3) концентрація фінансового капіталу сприяє розробці й впровадженню технічних винаходів, а значить, одержанню додаткового прибутку; 4) відповідно, зміцнюються конкурентні позиції комбінатів на ринку та їх стійкість під час депресії, коли зниження ціни сировини відстає від зниження ціни напівфабрикатів.

Ідеї Гільфердінга були розвинуті П. Парфаньяком. У праці «Картели, концерни і трести: Нариси концентраційного руху у промисловості» (1923) він виходив з того, що в утворенні систем вертикального типу важливу роль відіграє територіальна близькість підприємств, яка створює рівні умови для підприємців і викликає їх тягу до об'єднання (особливо в кризові періоди), аби зменшити число конкурентів та мати гарантовані ринки одержання сировини і збуту готових виробів.

Парфаньяк, як і Гільфердінг, досліджував передумови утворення комбінованих систем із різних за доходністю виробництв. Основними з них, за Парфаньяком, є такі: зменшення ризику банкрутства (шляхом диверсифікації виробництва та «перехресного» володіння акціями); одержання сировини і напівфабрикатів за цінами виробництва; економія оборотних коштів; зменшення залежності від кредиту; спеціалізація підприємств одного виробничого ланцюга; економія від комбінування; досягнення монопольного становища на ринку; планування випуску продукції тощо.

Він також підкреслював, що на основі комбінування виробництва утворюються системи, які поєднують малі, середні та великі підприємства, хоча організаційно великі підприємства найчастіше поглинають середні та малі й викликають гігантську концентрацію виробництва й капіталу.

Теорія багатостадійних ПТС розвивалася і в рамках класичної теорії розміщення промисловості. Але оскільки остання перебувала під впливом не тільки класичної політичної економії, але й *маржиналізму*, то свої положення вона базувала на абстрактних техніко-економічних засадах. Так, А. Вебер вивчав, за яких умов можливе розчленування виробничих процесів і просторове роз'єднання місцеположень (штандортів) їх окремих ступенів. Він встановив, що штандортне розчленування виробничих процесів залежить від їх технічної природи і на цій основі обґрунтовує загальну теоретичну схему організації багатостадійних ПТС. Він вважав, що штандорт першого ступеня має знаходитися поблизу матеріалів, а штандорти решти ступенів – на шляху між першим штандортним і споживчим пунктом [3].

Щодо можливостей реалізації штандортного розчленування, то воно, за Вебером, залежить від економічних умов («середовища»). Так, з появою машинного виробництва великі міста як основні споживчі

пункти стали притягувати до себе й штандорти трудомістких виробництв, оскільки являли собою значні скупчення робочої сили. Вебер також помітив, що механізоване виробництво збільшує географічну зигзагоподібність (термін Вебера) або просторову диверсифікацію штандортів. Ця зигзагоподібність обумовлена тим, що «механізація створює нові, географічно самостійні, виробничі ступені з самостійними штандартами»; наприклад, у лісовій промисловості – штандорт целюлозного виробництва [3].

Хоча А. Вебер мало цікавився глибокими економічними процесами, що впливали на формування багатостадійних ПТС, він все-таки помітив, що у промисловості відбувається процес «з'єднання окремих виробничих ступенів до більш сильних кристалізаційних ядер...» [3]. У результаті (на основі концентрації й централізації капіталу) утворювались гігантські виробничі одиниці, які підвищували значимість «історичних» штандортів.

А. Вебер, так само як і К. Маркс, звернув увагу на зв'язок (перетин) між виробничими процесами (а отже, й різними багатостадійними ПТС), що викликається єдністю кінцевого продукту. За видами зв'язків між ступенями різних процесів він запропонував першу класифікацію міжгалузевих виробництв (хоча так їх і не називав): 1) з'єднані «спільним дахом» (рамками одного підприємства); 2) матеріально пов'язані, зокрема спільною сировиною; 3) пов'язані через готовий продукт або по лінії збуту (коли основні чи допоміжні засоби виробництва, наприклад, чани чи пляшки для пивоварного виробництва, вже не підлягають подальшій обробці). А. Вебер сформулював також загальний підхід до розміщення міжгалузевих виробництв: орієнтації на штандорт відповідного ступеня («диригує чого») (головного) виробничого процесу [3].

З позицій *антропогеографічного напрямку* в економічній географії С.Л. Рудницький у праці «Історія землезнання» (1925, ч. 1) висунув ідею про раціональне кооперування домашніх промислів з фабричною промисловістю, що дало б змогу Україні в необхідній кількості виробляти товари повсякденного вжитку. Ця ідея має значення і в сучасних умовах – для розробки теорії оптимального поєднання (в рамках багатостадійних ПТС) виробничих одиниць малого й великого бізнесу.

Сильний поштовх розвитку теорії багатостадійних ПТС уже в руслі *теорії планової економіки* був наданий в радянській Росії, а потім у СРСР, реалізацією плану ГОЕЛРО. Зокрема, цікаві ідеї щодо формування складу та спеціалізації багатостадійних ПТС (на базі підприємств-комбінатів) висловив І.Г. Александров у праці «Географічні центри нового будівництва і проблема районних комбінатів» (1931, с. 4): «Коли ви починаєте вивчати блукання підприємства по території, починається в різних точках зближення різних ресурсів природи і починає змінюватися тип самого

підприємства. Сам склад підприємства починає змінювати свою фізіономію, свої складові елементи, свою сировинну співвідносність і асортимент продукції».

Разом з тим І. Г. Александров висловив думку про недостатність теорії А. Вебера для обґрунтування розміщення виробництва багатостадійних ПТС, або (в його трактуванні) «розміщення ... підприємств при комбінованій системі розгортання виробництва» (там само). Він також звернув увагу на інтенсивне формування багатостадійних ПТС на міжгалузевій основі, зокрема металургійно-машинобудівних систем – у складі металургійного, заготівельного та складального виробництв.

Реалізація перших п'ятирічок у СРСР вимагала вирішення цілого ряду теоретичних питань виробничого комбінування в процесі формування нових багатостадійних ПТС. Загальна тенденція до еволюції форм організації виробництва в сторону комбінування ще більше загострила проблему складу і типу підприємства, у вирішенні якої значний вклад зробив М.М. Колосовський. У праці «Техніко-економічні принципи виробничого комбінування» (1931) він писав, що чим «комплекснішою» є природна база району, тим більше різноманітних форм виникає при будівництві комбінатів як систем (блоків) підприємств [4].

М.М. Колосовський значно розвинув ідеї і щодо просторово зосереджених (на базі виробничих комбінатів) та розосереджених багатостадійних ПТС (за його термінологією, локальних і районних комбінатів та ін.). Він показав, що продуктивність праці в комбінованих системах є вищою, ніж у системах на базі ізольованих підприємств, і що розосереджені системи сприяють також індустріальному розвитку сільських районів. Крім того, М.М. Колосовський довів (на основі спеціальних техніко-економічних розрахунків), що комбінування і зростає на її основі концентрація виробництва не завжди економічно ефективні через зростання управлінських, транспортних та інших витрат [4].

Ідеї М.М. Колосовського щодо системного комбінування і кооперування виробництва розвивалися в післявоєнний період у вигляді теорії багатостадійних ПТС (В.С. Міхеєва, 1971, В.І. Захарченко, 1987), лінійно-вузлових систем (П.Я. Бакланов, 1978, 1986), інтегрованих систем (О.Г. Білорус, 1979, 1990), ТЕП-РИКОТ – територіально-виробничого поділу і кооперування суспільної праці (М.Н. Степанов, 1979), багатоступінчатих систем (М.М. Паламарчук, 1981), групових систем (Г.В. Балабанов, 1981), інтегрованих технологічних систем (С.В. Прокопов, 1998).

Згідно підходу П.Я. Бакланова, багатостадійні ПТС трактуються як лінійно-вузлові. Причому вузли системи характеризуються т. зв. функціональною троїстістю [5]. Стосовно конкретного виробництва одні виконують ресурсну функцію, саме виробництво, звісно, – виробничу функцію, а ті, що споживають

його продукцію, – споживчу. А це означає, що виробництва можуть одночасно виступати у ролі і виробників, і споживачів певної продукції.

Значний внесок у розвиток теорії багатостадійних ПТС зробив угорський економіст І. Хорват [6]. Його *теорія індустріальних систем* лише формально базувалася на засадах планово-економічної школи, а фактично розвивала маржиналістські ідеї, виходячи з примату техніко-економічних відносин. Особливу увагу Хорват приділив вивченню зв'язків окремих підприємств зі споживачами їх продукції (у сфері виробничого споживання), що робить його дослідження особливо цінними для теорії багатостадійних ПТС. З точки зору трансформації останніх значний інтерес представляють управлінські ідеї Хорвата щодо перебудови структури індустріальної системи на основі принципів інтегрування та синхронізації виробничих процесів.

Розвиваючи ідеї Хорвата, ми прийшли до висновку, що багатостадійні ПТС виникають на основі виробничо-технологічних циклів з виробництва певної кінцевої продукції. Вони складаються з двох або більше елементарних ПТС, одна з яких формується на базі підприємства-інтегратора, що випускає кінцеву продукцію [7].

Залежно від галузевої приналежності виробництво багатостадійні ПТС можуть бути підгалузевими, галузевими та міжгалузевими. Якщо елементарні ПТС формуються на базі міжгалузевих виробництв, то вони одночасно входять до декількох чи багатьох багатостадійних ПТС (рис. 1).

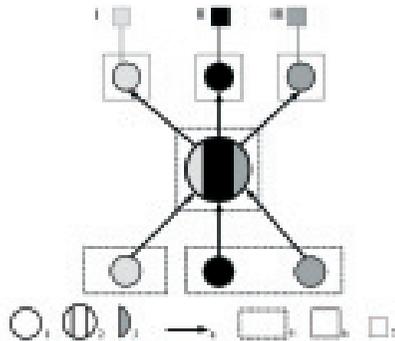


Рис. 1. Схема формування і взаємодії багатостадійних ПТС (I, II, III)

- 1 – виробництво; 2 – міжгалузеve виробництво;
- 3 – потужності; 4 – виробничі зв'язки; 5 – підприємства;
- 6 – підприємства-інтегратори;
- 7 – кінцеві продукти

Системоутворюючими у багатостадійних ПТС є вертикальні зв'язки. Вони бувають двох видів: з комбінування виробництва і кооперування виробництва.

Для типізації ПТС постіндустріальної епохи важливе значення має спосіб інтеграції виробництв. Згідно підходу В.С. Сфрмова [8], можна виділити три типи багатостадійних ПТС:

- 1) інсорингового типу, якщо ПТС з виробництва певного продукту формує внутрішньозамкнений бізнес-простір (у рамках підприємства-інтегратора);
- 2) аутосорингового типу, коли ПТС формується не лише на базі виробництв підприємства-інтегратора, але й виробництв «зі сторони»;
- 3) віртуального типу, коли споживач, задаючи параметри продукту, ніби сам проєктує ПТС, яка формується (на основі інформаційних технологій) з числа виробництв багатьох підприємств (рис. 2).

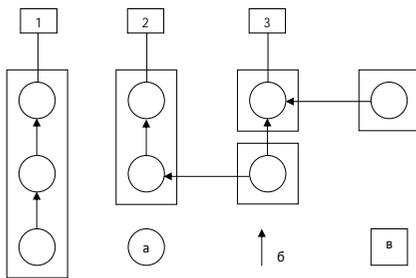


Рис. 2. Типи багатостадійних ПТС за способом інтеграції виробництва:

- 1 – інсорингового типу; 2 – аутосорингового типу;
3 – віртуального типу.

Умовні значки: а – виробництва; б – виробничі зв'язки; в – підприємства

У післявоєнні роки в руслі неокласики теорія багатостадійних ПТС розвивалась у вигляді *теорії виробничих систем*. Згідно з поглядами Дж. Ріггса (1972), перетворення виробничих факторів у корисну продукцію і складає суть виробничої системи. Ця теорія виходила з граничних витрат на розміщення кожного виробничого системи у певному місці. Розглядаючи багатостадійні схеми поставок продукції від виробника до споживача, Дж. Ріггс та інші вчені сприяли розвитку оптимізаційного моделювання багатостадійних ПТС. З позицій неокласики М. Портер (1998) вивчив вплив вертикальної інтеграції виробництва на виникнення бар'єрів входу на ринки багатостадійних ПТС для їх конкурентів. А представники *монетаризму* (Чиказької школи) проаналізували процес формування

багатостадійних ПТС під кутом зору одержання додаткових прибутків [9].

Теорія багатостадійних ПТС розвивалась і під впливом *неоінституціоналізму*. Один із його фундаторів Дж. Гелбрейт у праці «Нове індустріальне суспільство» (1969) по-новому подивився на управління багатостадійними ПТС, що складаються на базі великих корпорацій – під кутом зору «революції управляючих» (відокремлення власності від управління) та зростання ролі планування в їх розвитку.

О. Уільямсон (1996, 2000) розглянув процес вертикальної інтеграції в багатостадійних ПТС з позицій *теорії транзакційних витрат*. Згідно цієї теорії, вертикальна інтеграція виробництва підвищує його ефективність за рахунок зниження транзакційних витрат та зменшення непрямого оподаткування проміжних продуктів виробництва.

На рубежі тисячоліть Х.-Ю. Варнеке (1999), М. Кастельс (2000) та інші науковці заклали основи *теорії віртуальних систем*. Було доведено, що формування віртуальних підприємницьких мереж (або багатостадійних ПТС віртуального типу) обумовлено глобалізацією економіки та переходом до нових форм організації виробництва (від фордизму – до тойотизму).

Формування віртуальних систем пов'язується ними і з розвитком нової організаційної (інтернетної) логістики. Системи, які виникають на її основі, прийнято називати підприємницькими мережами.

Багатостадійна ПТС у формі підприємницької мережі є сукупністю тимчасово об'єднаних на принципах кооперації в рамках єдиного інформаційного (віртуального) простору технологічних ресурсів автономних економічних агентів (елементарних ПТС), здатних на підставі їх координації та оперативного розподілу ресурсів виробляти кінцевий продукт або послугу. Основні її економічні переваги такі: істотне підвищення швидкості розподілу ресурсів, висока швидкість реакції на ринкові зміни, скорочення тривалості підготовчої стадії виробництва [10].

В рамках *теорії підприємницьких мереж* визріло декілька відносно самостійних концепцій. Так, *концепція неієрархічних регіональних виробничих мереж* (НРВМ) належить до галузі фундаментальних досліджень, що проводиться в Технічному університеті м. Хемніц (Німеччина). Згідно з цією концепцією, регіональна виробнича мережа має об'єднувати фірми малого й середнього бізнесу регіону для підвищення їх конкурентоспроможності в порівнянні з концернами. Така мережа формується з «компетенційних одиниць», здатних сформувати «ланцюжок створення вартості», або логістичний ланцюг [10].

Ще одна *концепція – сутнісних виробничих систем* (Holonik manufacturing systems – HMS) – здатна реалізувати не тільки процеси оперативного управління, а й процеси формування структури підприємницької мережі. Загалом концепція HMS інтегрує необхідні для ефективного функціонування підприєм-

мницької мережі сучасні інформаційні технології: STER (інжинірингу та управління даними), АТМ, ММС (комунікації), а також ERP/SCM-системи (постачання) [10].

Формування організаційно оформлених багатостадійних ПТС й транснаціоналізація економіки зумовили розвиток *теорії інтегрованих корпоративних структур* (І.П.Бойко, П.Ю.Буряк, Дж. Гелбрейт, А.А. Пилипенко, Л.І. Федулова, І.В. Ярошенко та ін.). На думку П.Ю. Буряка, корпоративна форма організації вертикально інтегрованих (багатостадійних) ПТС, яка нині є домінуючою у світі, відкриває необмежені можливості для розвитку міжфірмових відносин, включаючи й коопераційні зв'язки [11].

В сучасній економіці найбільшого розповсюдження набула така форма об'єднання як вертикально інтегровані концерни – це об'єднання юридично самостійних підприємств, які формують послідовні ланки технологічного ланцюга виробництва та реалізації готового продукту (на відміну від конгломерату, який об'єднує підприємства, що не пов'язані між собою технологічно).

Інтегровані концерни дозволяють з'єднати воедино технологічний цикл на декількох підприємствах. Таким чином в концерні значно знижується сировинна складова в собівартості продукції. Крім того, концерни, як правило, мають більшу фінансову стійкість. Про це може свідчити п'ятифакторна модель Альтмана – до- і після об'єднання підприємств [12].

Отже, теорія багатостадійних (вертикально інтегрованих) ПТС має довгу історію. В її розвиток значний внесок зробили як представники стародавнього світу, класичної політичної економії, маржиналізму й планової економіки, так і представники сучасної еко-

номічної думки (в рамках теорій неокласики, неоінституціоналізму та ін.).

ЛІТЕРАТУРА

1. Всемирная история экономической мысли. В 6-ти т. / ред. кол.: В.Н. Черковец (гл. ред.) и др. – М.: Мысль, 1987. – Т. 1. – 607 с.
2. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії. Т. I. Кн. I: Процес виробництва капіталу/ К. Маркс // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. – 2-ге вид. – К.: Політвидав України, 1963. – Т. 23. – 848 с.
3. Вебер А. Теория размещения промышленности / А. Вебер; пер. с нем. – Л.: М.: Книга, 1926. – 224 с.
4. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования / Н.Н. Колосовский. – М.: Мысль, 1969. – 336 с.
5. Бакланов П.Я. Динамические пространственные системы промышленности: (Теоретический анализ) / П.Я. Бакланов. – М.: Наука, 1978. – 132 с.
6. Хорват И. Теория индустриальных систем / И. Хорват; пер. с венг. – М.: Прогресс, 1976. – 264 с.
7. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах / В.С. Ефремов. – М.: Финпресс, 2001. – 238 с.
8. Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках / С.Б. Авдашева, В.П. Балюкевич, А.В. Горбачев и др.; под ред. С.Б. Авдашевой – М.: ТЭСИ, 2000. – 302 с.
9. Калінько І. В. Сучасні організаційні аспекти формування підприємницьких мереж [Електронний ресурс] / І. В. Калінько, Л. С. Ладонько // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки та управління. – 2011. – № 4 (12). – С. 125-132. – Режим доступу: [http://www.nvisnik.geci.cn.ua/pdf/2011/nv_4\(12\)/125-132.pdf](http://www.nvisnik.geci.cn.ua/pdf/2011/nv_4(12)/125-132.pdf).
10. Буряк П.Ю. Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал: монограф. / П.Ю. Буряк. – Львів: Логос, 2007. – 467 с.
11. Алексеев І.В. Експрес-аналіз ефективності формування вертикально інтегрованих структур / І.В. Алексеев, П.І. Віблій // Економічний вісник Національного гірничого університету. – Дніпропетровськ, 2008. – № 1-2. – С. 47-54.

УДК 658.155:336.64

ЗУБКО Л.

Науковий керівник: ІГНАТЕНКО О.В., к. психол.н.

м. Київ

ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглядаються основи менеджменту та фінансового стану підприємства на теоретичному та практичному рівні на основі аналізу роботи підприємства ПАТ «ЗМК».

Статтю присвячено розгляду аналізу існуючої системи менеджменту компанії, її основних існуючих стратегічних поглядів при здійсненні реалізації продукції так і на зовнішньоекономічному ринку. Зроблено опис практичних аспектів діяльності об'єкта дослідження – ПАТ «ЗМК». Зроблено огляд основних процесів діяльності підприємства. Подано інформацію про процес створення підприємства, аналіз маркетингової діяльності та його фінансово-економічних показників стосовно загальної роботи підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, менеджмент, планування прибутку, реалізація продукції.

Аннотация. В статье рассматриваются основы менеджмента и финансового состояния предприятия на теоретическом и практическом уровне на основе анализа работы предприятия ПАО "ЗМК".

Статья посвящена рассмотрению анализа существующей системы менеджмента компании, ее основных существующих стратегических взглядов при осуществлении реализации продукции так и на внешнеэкономическом рынке. Сделано описание практических аспектов деятельности объекта исследования – ПАО "ЗМК". Сделан обзор основных процессов деятельности предприятия. Подана информация процесса создания предприятия, анализ маркетинговой деятельности и его финансово-экономических показателей относительно общей работы предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, менеджмент, планирование прибыли, реализация продукции.

Abstract. The article deals with the fundamentals of management and financial state of assets at the theoretical and practical level on the basis of an analysis of the work of the enterprise PAT "ZMK". The article is devoted to consideration of the analysis of the existing management system of the company, its main existing strategic views while implementing the products and on the foreign economic market. A description of the practical aspects of the activity of the research object - PAT "ZMK". An overview of the main processes of the enterprise activity was made. Information is provided on the process of creating an enterprise, analyzing marketing activities and its financial and economic indicators regarding the overall operation of the enterprise.

Key words: Financial condition of the enterprise, management, profit planning, product realization.

Постановка проблеми. Показники прибутковості є визначальними в оцінках ефективності функціонування господарюючого суб'єкта за всіма видами діяльності. В прибутку акумулюються результати виробництва й реалізації продукції (робіт, послуг), їх якості й асортименту, ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, результати ділового партнерства та виробничо-фінансового менеджменту.

Актуальність даної теми обумовлена тим, що мета кожного підприємства – отримати прибуток. Але досягти цієї мети неможливо без знань сучасних теорій, а й вмінь аналізувати і застосовувати їх на практиці.

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних питань щодо формування та розподілу прибутку на підприємстві молокопереробної галузі.

Завданнями статті є:

- визначити економічну сутність прибутку, його види та значення для господарюючих суб'єктів;
- дослідити основні методичні підходи до аналізу прибутку;
- визначити нормативно-правові аспекти формування прибутку;

Предметом статті є визначення економічної суті прибутку, його зв'язку з ефективністю господарювання.

Об'єктом статті є господарська діяльність підприємства.

Сучасна економічна ситуація в Україні показала, що в умовах низької дієздатності банківської кредитної системи й відсутності розвинутої мережі інституціональних інвесторів – пенсійних фондів і страхових

Таблиця 1.

Оцінка забезпеченості ПАТ «ЗМК» трудовими ресурсами

| Показники | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | Відхилення | | | | | |
|---------------------------------------|---------|----------|----------|------------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
| | | | | 2015/2013 | | 2013/2014 | | 2015/2014 | |
| | | | | +/- | % | +/- | % | +/- | % |
| Обсяг товарної продукції, тис.грн. | 278424 | 362106,7 | 291013,1 | +12589,1 | +4,5 | 83682,7 | +30,0 | -71093,6 | -19,6 |
| Усього персоналу, у тому числі: | 1032 | 1542 | 1512 | +480 | +46,5 | +510 | +49,4 | -30 | -1,9 |
| Кількість постійних, чол. | 753 | 1286 | 1229 | +476 | +63,2 | +533 | +70,7 | -57 | -4,4 |
| Питома вага постійних | 72,96 | 83,40 | 81,28 | +8,32 | +11,4 | +10,44 | +14,3 | -2,12 | -2,5 |
| Кількість сезонних,чол. | 150 | 156 | 201 | +51 | +34,0 | +6 | +4,0 | +45 | +28,8 |
| Питома вага сезонних | 14,53 | 10,11 | 13,29 | -1,24 | -8,5 | -4,42 | -30,4 | +3,18 | +31,5 |
| Позаштатні чол. | 129 | 100 | 82 | -47 | -36,4 | -29 | -22,5 | -18 | -18,0 |
| Середньомісячна заробітна плата, грн. | 1226 | 1023 | 1327 | +101 | +8,2 | -203 | -16,6 | +304 | +29,7 |
| Продуктивність праці, тис.грн. | 269,79 | 234,83 | 192,47 | -77,32 | -28,7 | -34,96 | -12,9 | -42,36 | -18,0 |

компаній, роль прибутку як джерела інвестиційного фінансування дуже велика.

Неоднозначність і складність прибутку, як економічної категорії, не дозволяє говорити про неї як про якісний критерій управління й процесу прийняття управлінських рішень. Це пояснюється тим, що якісний критерій процесу управління пов'язаний з поняттям «ефективності», а не з прибутком. А те, що ефективність часто пов'язують з прибутком, не дозволяє замінити одну економічну категорію іншою.

«Золотоносський маслоробний комбінат», який існує з початку минулого століття, у своєму оновленому вигляді працює з 1982 року. Посидання солідного досвіду молочного виробництва та знань молодих фахівців дозволили провести власну, «особливу» технологію виробництва сухих молочних сумішей та масла.

З 2000 року Золотоносський маслоробний комбінат входить до складу холдингу «Молочний Альянс».

У 2006 році на підприємстві встановлена нова технологічна лінія для виробництва твердих сирів, тому сьогодні це високорозвинене підприємство з повністю автоматизованим процесом. Тепер все найкращі традиції і сила природи сконцентровані в добірних сирах ТМ «Златокрай» і ТМ «Пирятин» виробництва Золотоносського маслоробного комбінату.

Дипломи комбінату: диплом, Золота медаль за серію йогуртів «Оригінал» 1,5% (виставка Укрм'ясо-молпром –2001 г, 13–16 березня 2001 року). Диплом

Міжнародний Академічний Рейтинґ популярності та якості «Золота фортуна» в номінації «Продукція як зразок довіри споживача», 8 листопада 2001

До складу молочної промисловості входять підприємства по виробництву тваринного масла, цільномолочної продукції, молочних консервів, сухого молока, сира, морозива, казеїну тощо.

За останні два роки кількість постійно працюючих збільшувалась на 63,2% та 70,7%, але за 2015 рік зменшилась на 4,4%. Кількість сезонних працівників збільшується з кожним роком, за рахунок збільшення товарної продукції.

Середньомісячна заробітна плата збільшується на 101 грн і 304 грн порівняно з 2005 і 2006 роками. А от продуктивність праці зменшується на 28,7%, 12,9% і 18,0% за рахунок зменшення товарної продукції на 19,3%, зменшення персоналу на 1,9%, але збільшення заробітної плати на 29,7%.

Таким чином, за рахунок збільшення структури персоналу, збільшення обсягу продукції підприємство зможе збільшити продуктивність праці.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток. Протягом тривалого часу загальна сума отриманого підприємством прибутку визначалась як балансовий прибуток. Найбільш повне, на нашу думку, визначення балансового прибутку було дано в статистичному щорічнику України за 1996 рік. «Балансовий прибуток - загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності

за звітний період, отримана як на території України, так і за її межами, що відображена в його балансі і включає прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), в тому числі продукції допоміжних і обслуговуючих виробництв, що не мають окремого балансу, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також прибуток від орендних (лізингових) операцій, роялті, а також позареалізаційних операцій". [1]

Отримання балансового прибутку було пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства.

Прибуток від іншої реалізації міг бути отриманий за реалізації на сторону продукції підсобних, допоміжних і обслуговуючих виробництв. У цьому разі прибуток розраховувався так само, як і від реалізації продукції основної діяльності. Прибуток від реалізації основних фондів (групи 1), нематеріальних активів розраховувався відніманням від ціни їх реалізації ПДВ, витрат з реалізації і залишкової їх вартості. Прибуток від реалізації цінних паперів обчислювався як різниця між ціною їх реалізації і ціною придбання. При цьому з ціни реалізації виключали витрати, пов'язані з реалізацією (комісійний збір).

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних витратків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності. [2]

Отже, отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. У розподілі прибутку можна виділити два етапи. Перший етап – це розподіл балансового прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне з

принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного вирішення якого залежить розвиток економіки в цілому.

Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставок оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап – це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів у бюджет. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди: резервний, розвитку й удосконалення виробництва, соціальних потреб, заохочення. Кошти цих фондів використовуються для фінансування відповідних витрат.

На величину прибутку підприємства, а отже, і на його рентабельність, істотно впливає податкова політика держави.

На сьогоднішній день податок на прибуток становить 25%. За рахунок зменшення ставки податку можна збільшити чистий прибуток підприємства, який залишається в його розпорядженні і може використовуватися підприємством на власний розсуд. Наприклад, на поповнення обігових коштів, на відновлення основних фондів тощо. Отже, ставка такого податку, як податок на прибуток безпосередньо впливає на фінансові результати підприємства, а отже, на його фінансовий стан. Чим більший прибуток залишається у підприємства, тим кращий фінансовий стан воно має.

Прибутковість підприємства виражається за допомогою показників рентабельності, тобто через співвідношення витрат та прибутку.

Чим більший прибуток та менші витрати має підприємство, тим кращий його фінансовий стан.

Проаналізуємо розподіл прибутку підприємства у Таблиці 2.

Виручка від реалізації підлягає оподаткуванню ПДВ за ставкою 20%. Сума ПДВ за період збільшилася на 13,52%. На 52,2% збільшився податок на прибуток.

Таблиця 2.

Розподіл балансового прибутку ПАТ «ЗМК» у 2013–2015 рр.

| Показник | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | Відхилення, % | | | | | |
|-------------------------------|---------|----------|----------|---------------|-------|-----------|-------|-----------|------|
| | | | | 2013/2014 | | 2014/2015 | | 2013/2015 | |
| | | | | +/- | % | +/- | % | +/- | % |
| Розподіл балансового прибутку | | | | | | | | | |
| Виручка від реалізації | 278424 | 362106,7 | 291013,1 | 83682,7 | +30,1 | -71093,6 | -19,6 | 12589,1 | 4,5 |
| ПДВ | 36484,2 | 48256,4 | 41415,7 | 11772,2 | +32,3 | -6840,7 | -14,2 | 4931,5 | 13,5 |
| Прибуток до оподаткування | 16151,6 | 15442,4 | 24899,8 | -709,2 | -4,4 | 23355,4 | 61,2 | 8748,2 | 54,2 |
| Податок на прибуток | 4729,7 | 5611,3 | 7198,6 | 881,6 | +18,6 | 1587,3 | 28,3 | 2468,9 | 52,2 |
| Чистий прибуток | 11421,9 | 9831,1 | 17701,2 | -1590,8 | -13,9 | 7870,1 | 80,0 | 6279,3 | 54,9 |

На поповнення резервного фонду кошти підприємство не виділяються. Підприємство витрачає кошти на виробничий та соціальний розвиток, матеріальне стимулювання. Значні суми чистого прибутку залишаються нерозподіленими. Внаслідок значного збільшення суми чистого прибутку у 2015 р. розмір коштів, які спрямовувалися на розвиток підприємства, значно збільшилися.

Використання чистого прибутку підприємство могло здійснювати через попереднє формування цільових грошових фондів або спрямовуючі кошти безпосередньо на фінансування витрат. Можливий також був розподіл чистого прибутку частково через попереднє формування цільових фондів, а частково шляхом безпосереднього фінансування витрат.

За рахунок чистого прибутку підприємство формувало ряд цільових фондів, кошти яких спрямовували на фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб. Використання прибутку на виплату дивідендів здійснювалося безпосередньо.

Принципове значення в розподілі чистого прибутку мало досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Ці фонди умовні, безпосередньо на підприємстві вони не утворювалися, а їхню величину можна було встановити на підставі розрахунків використання прибутку на фінансування певних витрат чи заходів. За адміністративної системи управління економікою здійснювалось державне регулювання співвідношення фондів нагромадження і споживання. Визначення чистого прибутку підприємства здійснюється виключенням із загальної суми прибутку тільки податку на прибуток. Отримання і сплата штрафів тепер враховуються при визначенні прибутку від іншої операційної діяльності, тобто в процесі формування прибутку. Отже, сплата штрафів підприємством безпосередньо не впливає на обсяг його чистого прибутку, як це мало місце раніше.

Згідно з прийнятими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку не передбачено формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це мало місце раніше. Передбачено облік використання чистого прибутку на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду, інші напрямки використання.

Менеджмент компанії досить ефективний, однак у керівництва виникає відчуття застійності на ринку особливо щодо товарної політики підприємства. Можливості підприємств впливати на обсяг прибутку від реалізації, змінюючи обсяги виробництва продукції, залишки нереалізованої продукції, її рентабельність, є досить суттєвими. Собівартість є узагальнюючим, якісним показником діяльності підприємств, показником її ефективності. Є певні особливості у формуванні собівартості продукції (робіт, послуг) залежно від сфери діяльності, галузі господарства. Порівняно з періодами відбулося змен-

шення операційних доходів, збільшення адміністративних витрат (72,2%, 14,53%) і витрат на збут (157,34%, 59,10%). У складі фінансових результатів від інших видів діяльності також відбулися як позитивні, так і негативні зміни (збільшення інших фінансових доходів, інших доходів, збільшення інших витрат, зменшення доходу від участі в капіталі тощо). Чистий прибуток зростає швидше, ніж валовий прибуток і прибуток від звичайної діяльності (54,90%, 80,05%).

Негативно вплинуло на величину прибутку збільшення собівартості продукції (зокрема, виду „Морозиво”, що зменшило валовий прибуток на 9537,15 тис. грн.). Вказана сума є резервом підвищення прибутку за умови більш ефективного використання виробничих ресурсів ПАТ «ЗМК» необхідно переглянути доцільність випуску продукції „Морозиво” через невідповідність зростання собівартості та цін реалізації на даний вид продукції. На поповнення резервного фонду кошти підприємством не виділяються. Підприємство витрачає кошти на виробничий та соціальний розвиток, матеріальне стимулювання. Значні суми чистого прибутку залишаються нерозподіленими. Внаслідок значного збільшення суми чистого прибутку у 2015 р. розмір коштів, які спрямовувалися на розвиток підприємства, значно збільшилися. Використання чистого прибутку підприємство могло здійснювати через попереднє формування цільових грошових фондів або спрямовуючі кошти безпосередньо на фінансування витрат.

В процесі фінансового аналізу безпосередньо за балансом підприємства насамперед досліджують абсолютні показники, які характеризують його фінансовий стан.

Абсолютні показники активів (майна) підприємства вивчають за ліквідністю. Під ліквідністю активів розуміють можливість підприємства вільно маневрувати та переміщувати їх із товарної форми в грошову, і навпаки, змінювати структуру платіжних коштів, запасів та дебіторської заборгованості з таким розрахунком, щоб кожна гривня підприємства перебувала в обігу і давала максимальну віддачу в формі доходу чи економії. За рівнем ліквідності (мобільності) активи поділяють на 4 групи: грошові кошти, готова продукція і кошти в розрахунках, виробничі запаси та необоротні кошти.

Насамперед проаналізуємо структуру майна (активів) у відповідності з класифікацією за ліквідністю. На підприємстві, збільшилась питома вага найменш ліквідного (постійного) майна. Якщо взяти реальні активи, що характеризують виробничу потужність підприємства (тобто, основні засоби, виробничі запаси і незавершене виробництво), то вони становили 47,35%, 42,25% і 54,79%. Тенденція сприятлива, вказує на збільшення виробничих можливостей підприємства.

На підприємстві відбулися зміни в структурі оборотних активів. Так, матеріальні оборотні активи

зросли на 21755,5 тис. грн і на 11037,9 тис. грн порівняно з 2013 і 2014 роками.

Слід зазначити, що на підприємстві за структурою активів відбулося зменшення оборотних активів внаслідок зменшення дебіторської заборгованості. Частка грошових коштів в загальному розмірі активів незначно змінилась порівняно з 2014 роком збільшилась на 0,11%, а в 2015 році - зменшилась на 0,1%. Цей факт позитивно характеризує підприємство.

В цілому підприємство ПАТ «ЗМК» розвивається інтенсивно, збільшується його забезпеченість основними засобами і оборотними активами.

Надходження, придбання, створення активів підприємства відбувається за рахунок власних і позичених коштів, співвідношення між якими характеризує фінансове становище господарюючого суб'єкта. Загальну характеристику розміру та структури власних і позикових коштів вивчають за пасивом балансу. Насамперед досліджують всі джерела майна підприємства (зобов'язання) за терміновістю оплати.

Найбільш термінові – це поточні зобов'язання підприємства перед постачальниками, державою і працівниками, оплата яких визначається моментом виникнення заборгованості за наслідками здійснених господарських операцій. Короткострокові зобов'язання визначаються терміном погашення позикових коштів, одержаних за період менше року. Довгострокові зобов'язання визначаються терміном погашення позикових коштів за період більше року. Постійні зобов'язання, це зобов'язання перед власниками суб'єкта господарювання в частині формування власного капіталу, які виникають за власним бажанням окремих власників або при ліквідації підприємства.

Дані свідчать, що збільшення майна підприємства відбувається за рахунок приросту 32686,8 тис. грн (12,6%) і 19447,2 тис. грн (9,46%) власних джерел його утворення. Проте слід зазначити, що частка позикових коштів в покритті майна підприємства зменшилась на 4,85% і на 4,79% порівняно з 2014 і 2015 роками.

Кредиторська заборгованість часто є результатом напруженого фінансового становища підприємства, але в нашому випадку підприємство зменшило частку кредиторської заборгованості в складі джерел майна.

Підприємство зменшило заборгованість за всіма видами поточних зобов'язань. Зменшення цієї заборгованості є результатом покращення фінансової дисципліни.

За спрощеною методикою аналітичного дослідження активів та зобов'язань підприємства визначають їх динаміку і структуру у сфері постійного і оборотного капіталу та власних та залучених джерел формування.

Також можна відзначити, що загальна вартість майна підприємства збільшилась на 25296,4 тис. грн і на 10621,1 тис. грн порівняно з 2014 і 2015 роками. Приріст вартості майна здійснювався нерівномірно. Слід зазначити, що за періоди, які аналізуються, збільшилась питома вага майна необоротних активів.

Приріст вартості активів здійснювався за рахунок власного капіталу. Збільшення частки власного капіталу свідчать про тенденцію зменшення частки залученого капіталу в господарську діяльність підприємства.

Горизонтальний аналіз звітності охоплює побудову однієї або декількох таблиць, в яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами росту (зниження). Як правило, беруть базові темпи росту за декілька років, що дозволяє аналізувати не тільки зміни окремих показників, але й прогнозувати їх значення.

Можна зробити висновок, що реальні активи підприємства збільшились по відношенню до 2014 року, а до 2015 року зменшились. Залишкова вартість основних засобів підприємства за балансом збільшилась на 211485,2 тис. грн і 117648,6 тис. грн за порівнюючі періоди, за рахунок вартості об'єктів введених в експлуатацію.

Зменшення довгострокових фінансових інвестицій є негативною тенденцією і свідчить про відсутність інвестиційної діяльності у 2014 році, також відбулося зменшення оборотних активів в 2015 році. Це обумовлено передусім зменшенням дебіторської заборгованості.

Щодо оборотних активів, то збільшення їх вартості у 2015 році пов'язане із значним зростанням виробничих запасів на 34,52% і 9,08%, незавершеного виробництва на 40,4 тис. грн, готової продукції на 108,44% і 17,3%, але зменшення дебіторської заборгованості майже на 90%, що спричинило позитивний вплив на рівень ліквідності підприємства.

Відбувається збільшення частки грошових коштів в національній валюті, але зменшення в іноземній. Такі зміни відповідним чином вплинули на структуру оборотних активів.

Що стосується пасивів підприємства, то статутний капітал не змінився, але найбільшу питому вагу займає нерозподілений прибуток, тобто відбулося збільшення розміру прибутку. Щодо забезпечення наступних витрат і платежів, то відбулося збільшення цільового фінансування на 51,35%.

Відсутність довгострокових зобов'язань у 2015 році може бути як позитивною, так і негативною тенденцією залежно від характеру обраної підприємством стратегії розвитку.

Кредитна заборгованість зменшилась відповідно до 2013 року на 38,95% і відповідно до 2015 року на 28,85% в порівнянні з 2014 роком. Також зменшились короткострокові кредити банків, але збільшилась заборгованість перед фондами соціального страхування на 59,31% і 31,55% при збільшенні оплати праці, що є негативним.

Оцінка змін, які відбулися в структурі джерел, може бути різною з позиції інвесторів і з позиції підприємства. Для інвесторів ситуація більш надійна, якщо частина власного капіталу у клієнта більш 50%, що виключає фінансовий ризик. Підприємство, як

правило, зацікавлено у наявності залучених коштів. Отримавши позикові кошти під менший відсоток, ніж рентабельність підприємства, можна розширити обсяги виробництва, підвищити прибутковість власного капіталу.

Дія виробничого (господарського) важеля проявляється в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації завжди призводить до більшої або меншої зміни прибутку. Цей ефект зумовлений різним ступенем впливу динаміки постійних та змінних витрат на формування фінансових результатів діяльності підприємства при зміні обсягу виробництва. Чим більшим є рівень постійних витрат, тим більшою є сила впливу операційного важеля. Визначаючи темп зменшення прибутку з кожним процентним зменшенням виручки, сила операційного важеля свідчить про рівень підприємницького ризику даного підприємства.

Одна з головних задач фінансового менеджменту – максимізація рівня рентабельності власного капіталу при заданому рівні фінансового ризику – реалізується різними методами. Одним з основних механізмів реалізації цієї задачі є „фінансовий леверидж”.

Фінансовий леверидж характеризує використання підприємством позикових коштів, що впливає на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Іншими словами, фінансовий леверидж являє собою об’єктивний фактор, що виникає з появою позикових коштів в обсязі використовуваного підприємством капіталу, що дозволяє йому одержати додатковий прибуток на власний капітал [1].

Показник, що відбиває рівень додатково одержаного прибутку власним капіталом при різній частці використання позикових коштів, називається ефектом фінансового левериджу. Він розраховується за наступною формулою:

$$EFL = (1 - Cnn) \cdot (KBP_a - PK) \cdot \frac{3K}{BK},$$

де EFL – ефект фінансового левериджу, який полягає в прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %;

Cnn – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

KBP_a – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

PK – середній розмір відсотків за кредит, що сплачуються підприємством за використання позикового капіталу, %;

$3K$ – середня сума використовуваного підприємством позикового капіталу;

BK – середня сума власного капіталу підприємства. Розрахуємо цей показник:

Для 2016 р.

$$EFL = (1 - 0,3)(678,5/1654,5)(347,1/1307,4) = (1 - 0,3) * 41,01 * 26,54 = 76,2\%$$

Розглядаючи формулу розрахунку ефекту фінансового левериджу, можна виділити в ній три основні складові:

- 1) Податковий коректор фінансового левериджу $(1 - Cnn)$, який показує в якому ступені виявляється ефект фінансового левериджу в зв’язку з різним рівнем оподаткування прибутку.
- 2) Диференціал фінансового левериджу $(KBP_a - PK)$, який характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотка за кредит.
- 3) Коефіцієнт фінансового левериджу $\frac{3K}{BK}$, який

характеризує суму позикового капіталу, використовуваного підприємством, у розрахунку на одиницю власного капіталу.

Виділення цих складових дозволяє цілеспрямовано керувати ефектом фінансового левериджу в процесі фінансової діяльності підприємства.

Податковий коректор фінансового левериджу практично не залежить від діяльності підприємства, тому що ставка податку на прибуток встановлюється законодавчо. Разом з тим, у процесі управління фінансовим левериджем диференційований податковий коректор може бути використаний у наступних випадках:

- а) якщо по різних видах діяльності підприємства встановлені диференційовані ставки оподаткування прибутку;
- б) якщо по окремих видах діяльності підприємство використовує податкові пільги по прибутку;
- в) якщо окремі дочірні фірми підприємства здійснюють свою діяльність у вільних економічних зонах своєї країни, де діє пільговий режим оподаткування прибутку;
- г) якщо окремі дочірні фірми підприємства здійснюють свою діяльність у державах з більш низьким рівнем оподаткування прибутку.

У цих випадках, впливаючи на галузеву або регіональну структуру виробництва (а відповідно і на склад прибутку за рівнем її оподаткування), можна знизити середню ставку оподаткування прибутку підвищити вплив податкового коректора фінансового левериджу на його ефект (за інших рівних умов).

Диференціал фінансового левериджу є головною умовою, що формує позитивний ефект фінансового левериджу. Цей ефект виявляється тільки в тому випадку, якщо рівень валового прибутку, одержаний активами підприємства, перевищує середній розмір відсотка за використовуваний кредит, тобто якщо диференціал фінансового левериджу є позитивною величиною. Чим вище позитивне значення диференціала фінансового левериджу, тим вище за інших рівних умов буде його ефект.

У зв’язку з високою динамічністю цього показника він вимагає постійного моніторингу в процесі управління ефектом фінансового левериджу. Цей

динамізм обумовлений дією ряду факторів. Насамперед, у період погіршення кон'юнктури фінансового ринку (у першу чергу, скорочення обсягу пропозицій на ньому вільного капіталу) вартість позикових коштів може різко зрости, перевищивши рівень валового прибутку, одержаного підприємством.

Крім того, зниження фінансової стійкості підприємства в процесі підвищення частки використуваного позикового капіталу призводить до збільшення ризику його банкрутства, що змушує кредиторів збільшувати рівень ставки відсотка за кредит з урахуванням включення в неї премії за додатковий фінансовий ризик. При певному рівні цього ризику диференціал фінансового левериджу може бути зведений до нуля (при якому використання позикового капіталу не дасть природу рентабельності власного капіталу) і навіть мати негативну величину.

Нарешті, у період погіршення кон'юнктури товарного ринку скорочується обсяг реалізації продукції, а відповідно і розмір валового прибутку підприємства від операційної діяльності. У цих умовах негативна величина диференціала фінансового левериджу може формуватися навіть при незмінних ставках відсотка за кредит за рахунок зниження коефіцієнта валової рентабельності активів.

Коефіцієнт фінансового левериджу є тим важелем, що помножує (пропорційно мультиплікатору або коефіцієнту змінює) позитивний або негативний ефект, одержаний за рахунок відповідного значення його диференціала. При позитивному значенні диференціала будь-який приріст коефіцієнта фінансового левериджу буде викликати ще більший приріст коефіцієнта рентабельності власного капіталу, а при негативному значенні диференціала приріст коефіцієнта фінансового левериджу буде призводити до ще більшого темпу зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Таким чином, при незмінному диференціалі коефіцієнт фінансового левериджу є головним генератором як зростання суми і рівня прибутку на власний капітал, так і фінансового ризику втрати цього прибутку. Аналогічним образом, при незмінному коефіцієнті фінансового левериджу позитивна або негативна динаміка його диференціала генерує як зростання суми і рівня прибутку на власний капітал, так і фінансовий ризик її втрати.

Знання механізму впливу фінансового левериджу на рівень прибутковості власного капіталу і рівень фінансового ризику дозволяє цілеспрямовано керувати як вартістю, так і структурою капіталу підприємства.

Аналіз менеджменту та господарської діяльності ПАТ «ЗМК» проведений за такими основними методиками: аналіз майнового положення, аналіз ліквідності, аналіз фінансової стійкості, аналіз ділової активності, аналіз рівня ефективності господарської діяльності підприємства. Аналіз результатів діяльності підприємства в останній період свідчить, що з кож-

ним роком підприємство покращує свої основні господарські показники, завдяки зусиллям керівництва та трудового колективу, зростання попиту на продукцію. Так, реалізована продукція збільшилась на 341505,3 тис. грн порівняно з 2015 роком. Фонд оплати праці збільшився у 1,05 рази, середньоспискова чисельність працівників у 1,12 рази та становить 1512 чоловік, а середня заробітна плата (в місяць) склала 4300 грн. В результаті своєї активної діяльності на ринку, підприємство намагається збільшити розміри прибутку. Зростання дозволило б збільшити статті використання прибутку та суми по них. Розуміючи необхідність технічного переозброєння виробництва, розширення виробничих потужностей та виробничої площі, збільшилось відрахування на виробничий розвиток.

За структурою виробництва основних видів продукції підприємство вважає найбільш пріоритетним для себе видом – морозиво. ПАТ «ЗМК» порівняно з іншими вітчизняними виробниками молочної продукції – невелике підприємство за обсягами випуску, але конкурентоспроможне за показниками якості, естетичності, широти асортименту та цінами.

Для аналізу можливості втрат платоспроможності спрогнозували величину виробничих запасів на 2017 рік, прийнявши до уваги темп інфляції та розширення об'ємів діяльності підприємства. Та на основі цього розрахували прибуток за аналізуючий період. Також спрогнозували форму № 1 „Баланс підприємства”. Можна зауважити, що при збільшенні виробничих запасів збільшиться валюта балансу. ПАТ «ЗМК» планує збільшити список клієнтів, завдяки розповсюдженню (продажу) своєї продукції за кордоном: у Росію, у Конго (Африка). За даними Додатка В зробимо висновок, що на прогностичний період 2016 рік чистий прибуток збільшиться на 2226,5 тис. грн., завдяки збільшенню виручки від реалізації, іншим операційним доходам. Таким чином, підприємству доцільно збільшити об'єми продукції, воно ставить себе у вигідне положення.

Проведення прогнозу підприємство ПАТ «ЗМК» з урахуванням інфляції, приводить до оцінки реалізації рівня прибутку. На основі прогнозу підприємства бачимо збільшення об'єму продукції. Якість прогнозу залежить від кількості прогностичних показників, точності експертних оцінок, кількості варіантів моделювання. А для забезпечення керівництва точної інформації, вважаємо за необхідне проводити прогнозування.

Щоб поліпшити фінансові результати ПАТ «ЗМК», та сприяти реалізації виявлених резервів також можливо застосувати як в короткостроковому і середньостроковому, так і в довгостроковому періоді наступні заходи: розглянути і усунути причини виникнення перевитрат фінансових ресурсів на матеріальні та інші операційні витрати; впровадити на підприємстві системи управлінського обліку витрат в

розрізі центрів відповідальності та витрат по окремим групам товарної продукції; підвищити у складі реалізації питому вагу дрібнооптової товарної продукції; здійснити ефективну цінову політику, диференціювану по відношенню до окремих категорій покупців тощо.

Отже, можна зробити висновок, що можливості підприємств впливати на обсяг прибутку від реалізації, змінюючи обсяги виробництва продукції, залишки нереалізованої продукції, її рентабельність, є досить суттєвими. Собівартість є узагальнюючим, якісним показником діяльності підприємств, показником її ефективності. Є певні особливості у формуванні собівартості продукції (робіт, послуг) залежно від сфери діяльності, галузі господарства.

Порівняно з аналізованими періодами відбулося зменшення операційних доходів, збільшення адміністративних витрат (72,2%, 14,53%) і витрат на збут (157,34%, 59,10%). У складі фінансових результатів від інших видів діяльності також відбулися як позитивні, так і негативні зміни (збільшення інших фінансових доходів, інших доходів, збільшення інших витрат, зменшення доходу від участі в капіталі тощо).

Чистий прибуток зростає швидше, ніж валовий прибуток і прибуток від звичайної діяльності (54,90%, 80,05%). Реальний прибуток підприємство отримує після реалізації продукції, однак нова вартість утворюється тільки в процесі виробництва. Тому, аналізуючи, прибуток, який підприємство отримує у процесі реалізації продукції, можна зробити висновки щодо ефективності виробництва: саме тут знаходяться резерви зростання прибутку від реалізації.

Негативно вплинуло на величину прибутку збільшення собівартості продукції на 10537,15 тис. грн. Вказана сума є резервом підвищення прибутку за умови більш ефективного використання виробничих ресурсів.

ПАТ «ЗМК» необхідно переглянути доцільність випуску продукції „Морозиво” через невідповідність зростання собівартості та цін реалізації на даний вид продукції. Отже, отриманий підприємством прибу-

ток є об’єктом розподілу. У розподілі прибутку можна виділити два етапи.

На поповнення резервного фонду кошти підприємством не виділяються. Підприємство витрачає кошти на виробничий та соціальний розвиток, матеріальне стимулювання. Значні суми чистого прибутку залишаються нерозподіленими. Внаслідок значного збільшення суми чистого прибутку у 2015 р. розмір коштів, які спрямовувалися на розвиток підприємства, значно збільшилися.

Щоб поліпшити фінансові результати ПАТ «ЗМК», та сприяти реалізації виявлених резервів також можливо застосувати як в короткостроковому і середньостроковому, так і в довгостроковому періоді наступні заходи: розглянути і усунути причини виникнення перевитрат фінансових ресурсів на матеріальні та інші операційні витрати; впровадити на підприємстві системи управлінського обліку витрат в розрізі центрів відповідальності та витрат по окремим групам товарної продукції; підвищити у складі реалізації питому вагу дрібнооптової товарної продукції; здійснити ефективну цінову політику, диференціювану по відношенню до окремих категорій покупців тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Грачова Р. Як визначити реальний фінансово-майновий стан свого підприємства.//Дебет-Кредит. – 2006. – №34.
2. Сгоричева С.Б. Вплив механізму монетарної трансмісії на фінансовий стан підприємства / С.Б. Сгоричева, Т.П. Гудзь // Фінанси України. – 2013. – № 8. – С. 62–72.
3. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством / Л.Лігоненко// Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 5–16.
4. Турило А.М. Теоретико-методологічні основи фінансово-економічного розвитку підприємства / А.М.Турило, С.В.Святенко// Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 120–126.
5. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз. – 2-е вид. – К.: ЦУЛ, 2012 – 360 с.
6. Юрків Н.Я. Фінансування підприємств реального сектору економіки: шляхи вдосконалення / Н.Я.Юрків// Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 118–127.

УДК 005.159.923:331.108.3

ІГНАТЕНКО О.В., к. психол. н.

м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ТА ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ON-LINE СИСТЕМИ ПРИ ПІДБОРІ ПЕРСОНАЛУ У КОМПАНІЇ (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА «НАНВНА TECHWIN»)

Анотація. У статті розглянуто теоретичні та практичні основи організаційної психології, зокрема сучасного підбору персоналу з залученням прогресивних методів on-line оцінки. Розглянуто підходи до процесу підбору та відбору персоналу у літературі з управління персоналом. Робота відображає теоретичні основи та особливості впровадження новітньої системи у рекрутменті. У викладеному матеріалі проаналізовано сутність поведінкового, мотиваційного профілю кандидата, а також наявність на міру розвиненості особистісних компетенцій для виконання функціональних обов'язків в організації.

Ключові слова: мотивація, оцінка персоналу, поведінка, компетенції.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические и практические основы организационной психологии, в частности современного подбора персонала с привлечением прогрессивных методов on-line оценки. Рассмотрены подходы к процессу подбора и отбора персонала в литературе по управлению персоналом. Работа отражает теоретические основы и особенности внедрения новой системы в рекрутменте. В изложенном материале проанализированы сущность поведенческого, мотивационного профиля кандидата, а также наличие на степень развитости личностных компетенций для выполнения функциональных обязанностей в организации.

Ключевые слова: мотивация, оценка персонала, поведение, компетенции.

Abstract: In the article the theoretical and practical foundations of organizational psychology, including modern recruitment methods involving progressive on-line assessment. The approaches to the process of recruitment and selection of staff in the HR literature. The work reflects the theoretical basis and features the introduction of modern recruitment system. In essence the material analyzed behavioral, motivational profile of the candidate, as well as on the availability of development of personal competencies to perform functional obuv'yazkiv organization.

Key words: motivation of personnel, behavior, competence.

Постановка проблеми. В умовах турбулентності та кризи, яку зараз відчуває ринок праці, можна зазначити, що *актуальність* підбору персоналу і подальша адаптація та мотивація кадрів стала одним з найголовніших чинників, який визначає ефективність та економічне становище підприємства.

Підбір персоналу – це первинне завдання будь-якої організації. Це перший крок до створення підприємства. [1] З метою економії часу менеджера на оцінку при підборі персоналу все частіше залучають on-line системи, які здатні зробити перший скрінінг кандидата, безумовно остаточні висновки на основі діагностики on-line системою робити не професійно, але це допомагає зібрати інформацію про кандидата ще до проведення співбесіди.

Метою даної статті є аналіз однієї існуючої програми по оцінці персоналу, яка зараз дуже затребувана в бізнес середовищі.

Відповідно до мети визначено такі *задачі*:

- визначити сутність, значення та принципи підбору кадрів на підприємстві;

- розглянути загальні положення та критерії прийняття рішень, щодо прийняття на роботу – як складової ефективної роботи підприємства;

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останнє десятиліття з'явилося чимало наукових праць, присвячених різним аспектам організації роботи з кадрами, а саме: В.Г.Бикова, Д.П.Богиня, Н.Д. Лукьянченко, Г.М. Чорного, В.Н. Гончарова, С.І. Радомського, Л.С. Лісогора, А.Г. Абалкіна, В.П. Беловой, В.Н. Бобкова, П.Г. Буніна, Н.А. Волгіна, А.Л. Жукова, Г.А. Егязаряна, В.Ф. Майера, А.І. Мілюкова, В.Д. Ракоти, С.І. Шкурко, Р.А. Яковлева та ін.

У дослідженнях цих фахівців знайшли відбиття сучасні тенденції в теорії й практиці керування персоналом по наступних аспектах: кадрова політика, підбір та планування, прогнозування, маркетинг і розвиток персоналу, підбір та розвиток та ротация персоналу, організація кадрових служб, нормування й оплата праці, мотивація персоналу та ін. Описані методики відбору персоналу займають багато часу на обробку результатів, вимагають залучення додаткових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні підприємства роблять зусилля з підбору персоналу, адаптації, підвищення кваліфікації та його практичної підготовки до прийняття більшої відповідальності. Однак, в організаціях бракує кандидатів, які б відповідали необхідній кваліфікації та співпадали за компетенціями. Це стосується як складу фахівців, так і управлінського складу кадрів. У всіх випадках (включаючи хорошу роботу з "резервом") вважається необхідним заміщення будь-яких посад керівників і фахівців на конкурсній основі, тобто з розглядом кількох кандидатур на місце, за участю зовнішніх і внутрішніх кандидатів.

Для забезпечення ефективної роботи персоналу необхідно створення атмосфери конструктивної співпраці, при якій кожен член колективу зацікавлений у найбільш повній реалізації своїх здібностей. Для створення такої соціально-психологічної атмосфери, потрібно велику увагу приділяти підбору та подальшій адаптації персоналу який вже на початку відбору відповідає вимогам з високим відсотком співпадіння з командою яка вже є, корпоративною культурою та має необхідні професійні та особистісні якості. Підбір працівників повинен проводитися досить ретельно, оскільки якість персоналу багато в чому визначає можливість та ефективність їх подальшого використання. Слід зазначити, що у минулому кадровики обмежувалися оцінкою професійних якостей претендентів на вакансію та шукали їх суто за об'євами та серед своїх знайомих.

В даний час відбувається перехід до активних методів підбору персоналу, націленим на залучення до організації як можна більшого числа претендентів, що задовольняють вимогам (head hunting, graduate recruitment). Підвищення ефективності та надійності відбору зв'язується з послідовним проведенням перевірки ділових та особистісних якостей кандидата, заснованої на взаємодоповнюючих методах виявлення і джерелах інформації про кандидата.

Наукова новизна полягає у тому, що поєднуючи класичні психологічні знання та новітні дослідження фахівців можливо використовувати на підприємствах on-line систему відбору кадрів.

Підбір кандидатів відбувається поетапно. Кожного разу відсівають тих, у яких виявлені явні невідповідності вимогам, що пред'являються. Одночасно перевіряються, за можливості об'єктивно фактичні знання і ступінь володіння кандидатом необхідними виробничими чи управлінськими навичками. [2]

Таким чином, формується складна багатоступінчаста система проведення підбору персоналу. Рішення про прийняття на роботу, згідно з оцінками фахівців, акція не лише істотна, але і має далекосяжні наслідки. У її ефективності зацікавлені як суспільство в цілому, окремі підприємства, так і самі претенденти на вакансію.

Вплив роботи на людей має велике значення. Це не тільки рівень їх економічного добробуту, а й соціаль-

ний статус, взаємовідносини і задоволеність життям в цілому. Прагнучи до гармонійного співвідношення людських здібностей і вимог підприємства, ринкове суспільство, з одного боку, виходить з міркування: якою мірою продукція підбору такої відповідності забезпечити не може, в такій мірі страждає продуктивність. З іншого боку, суспільство стурбоване тим, що під "зависюю" можливостей не виключаються варіанти "коливаються гарантій рівності": при будь-якому ступені володіння професійними знаннями і навичками найбільш часто при наймі можуть "некваліфікованими" виявитися кандидати, які мають "не ту" стать, "не той" вік "і не ту" расу або національність». [3]

Кадрова політика в галузі підбору кадрів полягає у визначенні принципів, методів, критеріїв відбору працівників і подальшої їх адаптації, необхідних для якісного виконання заданих функцій, методології закріплення, професійного розвитку персоналу. Для керівництва підприємства персонал є найбільш цінним ресурсом – адже саме персонал підприємства може постійно удосконалюватися.

Кривники компанії для того, щоб відібрати кандидатів необхідної кваліфікації та особистісним характеристикам повинні мати перед собою профілі кандидатів, яких би хотіли бачити у компанії. Система оцінки TriMetric, яка існує на даний час здатна виявляти такі прошарки:

- Поведінку
- Мотивацію
- Компетенції.

Це дозволяє помірним ступенем завадити ризику та можливість невдачі, делегувати їм достатні повноваження для прояву ініціативи у вирішенні поставлених завдань, регулярно і певним чином заохочувати їх у відповідності з досягнутими результатами.

Система оцінки TriMetric дозволяє визначити кандидата за основними критеріями, які необхідні, щоб займати ту чи іншу посаду. Система оцінки розроблена на основі теорії мотивації Е Шпрангера (мотиваційний блок), та являє собою конгломерат існуючих теорій.

Головне в особистості, за Е.Шпрангером, – ціннісна орієнтація. Ціннісна орієнтація – духовне начало, що визначає світобачення, і є похідною загального людського духу. Е.Шпрангер виділив 6 типів пізнання світу, 6 "форм життя" і відповідних їм типів людини:

1. Теоретична людина – тягнеться до пізнання закономірностей світу, відносин між людьми. Головна ціннісна орієнтація – осмислення в теоретичному плані того, що відбувається навкруги.
2. Економічна людина – шукає користь у пізнанні. Мислення її має прагматичну спрямованість на створення чогось корисного.
3. Естетична людина – сприймає довкілля як щось гармонійне або дисгармонійне, має потяг до самовираження в естетичній формі.

4. Соціальна людина – прагне знайти себе в іншій людині, жити заради інших.

5. Політична людина – тягнеться до влади, що відповідає вищим духовним вимогам, базується на істинних духовних цінностях.

6. Релігійна людина – її ціннісна орієнтація полягає у пошуку смислу життя, начала всіх начал життя, вищої духовної сили – Божества.

У своїй класифікації Е.Шпрангер показав, що люди різняться між собою не лише темпераментом, конституцією, поведінкою, а передусім – цінностями своєї духовної орієнтації.

Теорію мотивації на кожному підприємстві слід розглядати з дихотомічного розуміння «затрачені зусилля-результат», з огляду на ці два концепта можна визначити позиції, що можуть мотивувати чи де мотивувати співробітника на діяльність:

- якщо працівник відчуває, що прямого зв'язку між затраченими зусиллями і досягнутими результатами немає;
- якщо працівник не відчуває чіткого зв'язку між досягнутими результатами і бажаним заохоченням;
- якщо співробітник за виконану роботу отримує надбавку до зарплати, в той час як він розраховував на просування по службі.

В ході консалтингового проекту ця система оцінки була запропонована для впровадження в компанії «Hanwha Techwin», яка здійснює ЗЕД (промислове обладнання). Проект здійснювався протягом 2014-2015 року. За 2015 рік у компанію прийшло 27 осіб, звільнено 29 осіб. Плинність кадрів склала 17,9% проти 13,7% у 2014 р. Утрати робочого часу через прогули і неявки з дозволу адміністрації зовсім незначні і складають 0,05% до відпрацьованого часу. Пройшли навчання 15 сервіс-інженерів. Підвищили свою кваліфікацію 11 осіб. На курси цільового призначення відправлено 3 особи. Чисельність трудящих у 2015 р. у порівнянні з 2014 роком збільшена на 27 осіб. Збільшення чисельності персоналу відбулося за рахунок введення в експлуатацію нового обладнання. (16 осіб), зміцнення сервісної служби (9 осіб.), служби безпеки (2 особи).

Для «Hanwha Techwin» чисельність адміністративно-управлінського персоналу і виробничого персоналу є ефективною для діяльності компанії. Компанія «Hanwha Techwin» до консалтингового проекту користувалася послугами агентств з підбору кадрів. При підборі персоналу мова йде про те, щоб із числа зацікавлених осіб, яких підбрали агентства, вибрати тих, хто найкраще відповідає вимогам вакансії. В компанії «Hanwha Techwin» дотримуються таких заходів щодо підбору персоналу:

- створення систем підбору, що включає співбесіди з кадровими та рекрутинговими агентствами, керівниками підрозділів, психологічні тести, випробувальний термін на робочому місці;

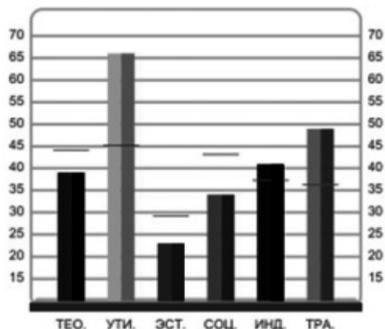
- перенесення акценту у відборі працівників із формальних моментів у біографії кандидата (освіта, фах, стаж роботи) на аналіз його компетенцій, мотивації і життєвих цінностей;

- продовження процесу відбору після прийому співробітника на роботу: випробувальний термін є обов'язковим у компанії, оскільки ніякі тести не дадуть такого уявлення про кандидата, як робота певний час на займаній посаді;

- організація спеціальних програм адаптації для всіх прийнятих на роботу працівників, метою яких є не стільки навчання фаховим навичкам, скільки знайомство нового працівника з цілями компанії, її діяльністю.

Керівникам різних підрозділів «Hanwha Techwin» для ефективного підбору персоналу рекомендується застосувати мотиваційні програми з урахуванням типів мотивації, які були виявлені на етапі підбору.

- Теоретичний тип
- Традиційний тип
- Індивідуалістичний тип
- Утілітарний тип
- Естетичний тип
- Соціальний тип



Виходячи з ведучого та підкріплюючого типів мотивації, можливо застосовувати різні методи стимулювання того, чи іншого працівника.

Матеріальний метод – метод, в якому застосовується система стимулювання співробітників компанії, заснована на теорії підкріплення. Підкріплення поведінки заохоченням більш ефективно, ніж спроби змінити поведінку людини покаранням.

Цільовий метод – це метод регулювання поведінки співробітників за допомогою постановки цілей, або управління за цілями. Під цим методом мається на увазі те, що правильно поставлена мета шляхом формування орієнтації на її досягнення служить мотивуючим засобом для працівника. Постановка мети передбачає процес планування на найнижчому рівні:

керівник підрозділу – виконавець. Даний метод можна використовувати на складах де зберігається обладнання, що вже придбане та чекає реалізація баз «Hanwha Techwin», начальниками складів по відношенню до вантажників.

Метод збагачення робіт, в основі якого лежить зміна характеристик роботи. Потрібно надати співробітників різноманітну, значиму, самостійну роботу, яка давала б можливість творчості, зростання, відповідальності, самовираження.

Метод співучасті (партисипативний) – метод залучення працівників в управління, тобто їх участь у спільному прийнятті рішень. Застосовуючи цей метод керівники будуть використовувати програми винагороди за працю, які прагнуть посилити внутрішню мотивацію і зацікавленість працівників у трудовому процесі шляхом розширення їх повноважень у діяльності компанії. Так, наприклад, участь в управлінні компанією (висловлені побажання щодо роботи) може здійснюватися за допомогою обговорення та вироблення рішень керівниками відділів та менеджерами ЗЕД «Hanwha Techwin». Це може позитивно позначитися та сприяти:

- створенню механізму професійного росту всіх працівників;
- запобігати конфліктам між адміністрацією та працівниками;
- сприяти задоволеності працівників працею.

Пропонується також застосовувати такі способи поліпшення роботи і мотивації людей, які могли б привести до стимулювання внутрішньої мотивації підлеглих, викликати співробітництво й ентузіазм з їхнього боку на основі підбору персоналу за методикою TriMetrix, коли видно які компетенції розвинені, а також як багато часу необхідно буде, для того, щоб розвинути ту чи іншу необхідну компетенцію. Розглянемо ці способи докладніше.

Підвищення важливості роботи. Працівник завжди повинен знати навіщо він робить ту або іншу роботу. Якщо працівник знає як конкретно будуть використані результати його праці він починає відчувати важливість власної роботи, що стимулює його до якнайкращого виконання роботи при гарній її якості. Тому, наприклад, керівником при формуванні абсолютного будь-якого завдання для вантажників необхідно згадати про цілі, про те що реально буде залежати від швидкості і якості виконання даної роботи. Після виконання роботи вантажник буде чекати результату, наприклад, у вигляді подяки або премії.

Підвищення різноманітності умінь і навичок. Співробітникам «Hanwha Techwin» необхідно дати відчуття визнання використовуваних ними навичок, тобто потрібно прагнути приділяти увагу співробітникам із метою привселюдно оголосити про виняткову цінність даного навичку у працівника. Такий підхід буде стимулювати працівника на удосконалення навичок і розширення діапазону його здібностей.

Компетенції, що оцінює система:

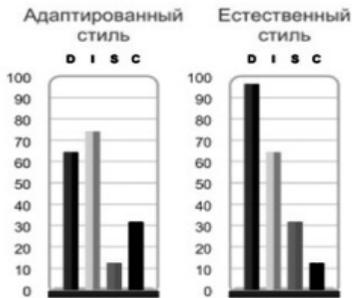
- Самоорганізація
- Вирішення проблем
- Установка на розвиток
- Орієнтація на результат
- Особистісна відповідальність
- Лідерство
- Відповідальність за оточуючих
- Концептуальне мислення
- Прийняття рішень
- Стійкість до зовнішніх факторів
- Робота у команді та ін.

Підвищення цілісності роботи. Усі працівники підприємств відчувають більше задоволення від роботи, яка має деякий видимий результат, тому підвищення цілісності роботи може бути досягнуто за рахунок додавання до неї пов'язаних з нею завдань. Це можуть бути якісь підготовчі або заключні операції, які виконуються різними людьми. Об'єднання декількох операцій в одну закінчену роботу поліпшить багато показників роботи. Так робота з видачі продукції за накладною можна надати цілісність, якщо необхідна продукція вивозитиметься зі складу до машини споживача, а потім завантажити його. У результаті працівники стануть відповідальнішими за видачу та навантаження продукції. Також процес контролю з боку начальника складу за якістю роботи значно підвищить її цілісність.

Посилення зворотного зв'язку. При управлінні людьми у «Hanwha Techwin» необхідно використовувати як внутрішній (зв'язок йде від самої роботи), так і зовнішній (зв'язок, коли споживач результатів роботи відгукується про їхню якість) зворотний зв'язок. Внутрішній зворотний зв'язок є більш надійним, оскільки діє безпосередньо на працівника під час виконання завдання. Кращими способами стимулювання цього зв'язку є постановка чітких і конкретних цілей, не вказуючи при цьому шлях їхнього досягнення; введення в процес роботи перевірок на якість виконання і результат. Це дозволить працівнику негайно виправляти недоліки, і відповідно коректувати процес виконання роботи, наближаючи його до максимально ефективного. У результаті подібні збої в майбутньому не будуть повторюватися. Для ефективності зовнішнього зворотного зв'язку необхідно, щоб він був правдивим, точним, докладним і здійснювався негайно. Наприклад, повідомлення керівника про погане виконання роботи тільки демотивує працівника. Але якщо керівник вкаже, що саме було зроблено неправильно, чому це трапилось, як виправити ситуацію, і при цьому потрібно мати на увазі позитивні аспекти роботи, ефективність такого зворотного зв'язку, безсумнівно, зросте.

Керівництву бажано скористатися наступними пропозиціями щодо поліпшення мотивації співробітників «Hanwha Techwin». Після проходження оцінки керівник отримує профіль кандидата на посаду, після цього відбувається співбесіда.

Система здатна моніторити модель неконструктивного (непродуктивного) дорослішання (дослідження цієї проблеми зустрічаємо у української дослідниці Шамне А.В.) є об'єктом іншого рівня – вторинної профілактики, яка визначає вихідні позиції та «мішені», від яких повинен відштовхуватися превентивний процес. Вторинна профілактика спрямована на так звану "групу ризику", тобто на таких робітників у яких проблеми психосоціального розвитку вже почалися. Основне завдання, яке вирішує дана система – подолати ці труднощі до того, як діти стануть соціально або емоційно некерованими та почнуть реалізовувати модель деструктивного дорослішання. Вторинна профілактика включає консультацію з менеджером по персоналу, керівниками підрозділів на підприємстві тощо.[2]



*D – домінування; I – вплив; S – стабільність;
C – аналітичність.*

Отримавши дані, ми зможемо мінімізувати ризик, щодо майбутньої поведінки кандидата у команді, розглянути його особливості поведінки, реакції на стрес, аналітичні чи комунікативні здібності.

Систематична перевірка терміну роботи персоналу на одній посаді і кероване горизонтальне переміщення по службі з інтервалом приблизно в п'ять років. Збагачення змісту роботи та розширення її меж. Даний фактор буде впливати до п'ятирічного терміну. Залучення персоналу у розробку та вдосконалення програм стимулювання.

Висновки. Таким чином, можна сказати, що перераховані вище заходи щодо вдосконалення системи підбору персоналу на основі ведучого типу мотивації та поведінкового профілю мають практичну значущість для організації.

На підставі впливу нововведення на наступні показники часу, витрачений на співбесіду з менеджером; витрат на процес залучення претендента на базову посаду і на плинність кадрів можна робити наступні висновки: впровадження проекту щодо вдосконалення системи відбору основного (базово-

го) персоналу «Hanwha Techwin» призвела до зниження потоку претендентів на основні (базові) посади на співбесіду з менеджером з відбору персоналу, зменшення загального часу на співбесіди (15,2%), при збільшенні часу на одну співбесіду на 20 хвилин.

При цьому витрати на процес залучення зменшаться на 35,2%.

Передбачуване зниження плинності після вдосконалення системи відбору основного (базового) персоналу на 4% заощадить витрати на відбір за необхідними спеціальностями.

Так само з аналізу економічної ефективності слід, що запропонований проект вдосконалення системи відбору основного (базового) персоналу по впровадженню системи TriMetrix є економічно привабливим. Так як основні показники оцінки даного проекту – індекс прибутковості, рентабельність проекту, середня рентабельність внутрішня норма прибутковості і термін окупності проекту - показують, що при показнику ставкою дисконтування = 15% IRR складе 33%, що у свою чергу говорить про те, що компанія буде незначно ризикувати при проведенні нововведення.

При середньомісячній рентабельності проекту в 26,7% за період проекту з лютого 2014р. листопад 2015р. Отримані з аналізу економічної ефективності дані свідчать про те, що проект з удосконалення системи залучення основного персоналу економічно рентабельний і допоможе вирішити основну проблему компанії – залучення професійних кадрів без звернення до рекрутингових агентств, а здійснення набору власними силами.

Система TriMetrix виявляє природний та адаптований профілі, що дозволяє побачити та мінімізувати можливі ризики при взаємодії з особистістю в майбутньому. В залежності від відповідей система ділить кандидатів на вакансію на типи та виявляє більш відповідних на дану посаду. Потім кандидат виконує професійне завдання, яке оцінює спеціаліст з потрібного напрямку, що працює в компанії та відповідає за підбір у відділі.

Важливо не лише правильно відібрати працівника, але і підготувати існуючий персонал, до введення нової людини. Проаналізована система дозволяє оцінити співвідношення вже існуючих працівників з новими кандидатами, мінімізує ризики роботи компанії у подальшому. Не всі існуючі методи та системи підходять до кожної компанії, при впровадженні окремої системи надзвичайно важливо проаналізувати ситуацію, яка склалася в даній компанії, зрозуміти, що варто, а що не варто застосовувати для ефективної побудови роботи із персоналом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ткаченко Н.В. Сстійкість персоналу в контексті забезпечення фінансової стійкості страхової компанії / Н.В. Ткаченко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2007. – Вип. 17. – С. 302-309.

2. Шамне А. В. Теорія та практика психосоціального розвитку у підлітково-юнацькому віці: монограф. / А. В. Шамне. – Київ : Інтерсервіс, 2015. – 489

3. Т. V. Karamushka // Psihologichni umovi rozvutku konkurentozdatnoji organizaciji : tezi VI naukprakt. konferenciji

z organizaciji noji ta ekonomichnoji psihologii (25–27 chervnja 2009 r., m. Kerch). – K. : Interlink, 2009. – S. 133–135.

4. Maksymenko S. D. Geneva zdyssnennya osobystosti : monohrafiya / Serhiy Dmytrovych Maksymenko – Kyiv: Vydavnytstvo TOV «KMM», 2006. – 240 s.

УДК 336.647

КОЛОТУХА С.М., к.е.н.,

СМОЛІЙ Л.В., к.е.н.

м. Умань

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

***Анотація.** У статті розкрито особливості формування структури капіталу вітчизняних аграрних підприємств на прикладі вибіркової сукупності підприємств. Розглянуто методи оптимізації структури капіталу та особливості їх застосування в аграрних підприємствах.*

***Ключові слова:** капітал, структура капіталу, оптимізація структури капіталу, методи оптимізації структури капіталу, фінансовий леверидж.*

***Аннотация.** В статье раскрыты особенности формирования структуры капитала отечественных аграрных предприятий на примере выборочной совокупности предприятий. Рассмотрены методы оптимизации структуры капитала и особенности их использования в аграрных предприятиях.*

***Ключевые слова:** капитал, структура капитала, оптимизация структуры капитала, методы оптимизации структуры капитала, финансовый леверидж.*

***Abstract** In the article the features of forming of capital structure of domestic agrarian enterprises on the example of chosen enterprises are exposed. Describes techniques for optimizing capital structures and their application in agrarian enterprises.*

***Key words:** capital, capital structure, optimize capital structure, capital structure optimization techniques, financial leverage.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки однією з основних проблем в управлінні капіталом є оптимізація його структури. Від збалансованого формування та використання власного та позикового капіталу залежить ринкова вартість, фінансова стійкість і платоспроможність підприємства, ступінь ризику здійснення інвестиційної діяльності і конкурентна позиція підприємства в цілому. Складність даної проблеми виявляється в тому, що існує велика кількість джерел формування капіталу, багато факторів впливає на вибір оптимальної структури (інвестиційні ризики, доступні джерела інвестиційних ресурсів, власний фінансовий потенціал підприємства). Структура капіталу безпосередньо впливає на процес функціонування підприємства в цілому. Рациональна структура капіталу є базовим чинником і джерелом ефективності не тільки фінансової, але й операційної та інвестиційної діяльності.

Сільськогосподарські підприємства мають найбільший період обороту капіталу. Від їх діяльності залежить розвиток переробної, харчової та інших галузей промисловості. Нині одиниця валової продукції сільського господарства створює умови для виробництва понад десяти її одиниць в інших галузях економіки країни [1]. Незначні тенденції стабілізації розвит-

ку галузі не спричинили суттєвих зрушень у підвищенні ефективності формування та використання капіталу сільськогосподарських організаційно-правових структур, більшість з яких перебувають сьогодні у кризовому стані. Таке становище вимагає розробки заходів із формування оптимальної структури капіталу, пошуку шляхів і напрямів оптимального залучення капіталу сільськогосподарськими підприємствами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз літературних джерел свідчить про інтерес вчених до порушеного питання. Актуальним теоретичним і практичним питанням оптимізації фінансової структури капіталу присвячені роботи таких науковців, як Бланк І. В., Бичкова Н. В. [2], Жорова Є. Р. [3], Варічева Р. В. [4], Костаневич Н. І. [5], Кочкодан В. Б. [6], Нужна О. А. [7], Подерьогін В. М., Сорока Р. С. [8], Терещенко О. О., Ярошук О. [9]. В їх роботах увагу акцентовано на оптимальному співвідношенні між власним і позиковим капіталом, за рахунок якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства. Покладаючись на дослідження зарубіжних і вітчизняних вчених, доцільно підкреслити значимість оптимальної структури капіталу для ефективної діяльності підприємства, а також недостатність наукового опра-

цювання питань впливу структури капіталу на ефективність фінансової діяльності аграрних підприємств та особливостей використання підходів до вирішення завдання оптимізації структури їх капіталу, що вимагає здійснення більш поглиблених досліджень.

Метою статті є визначення основних засад оптимізації структури капіталу аграрних підприємств в контексті забезпечення підвищення ефективності їх фінансової діяльності.

Вклад основного матеріалу. У системі дій, спрямованих на зростання ефективності роботи підприємств й зміцнення їх фінансового стану, важливе місце посідають питання раціонального використання капіталу. Наявність у підприємства капіталу, його склад і структура, швидкість обороту та ефективність використання досить суттєво впливають на фінансовий стан підприємства, стабільність його становища на ринку, а саме: платоспроможність, тобто можливість погашення у встановлений строк своїх боргових зобов'язань; ліквідність – вибір можливостей підприємства по сплаті заборгованості; можливість подальшої мобілізації фінансових ресурсів [10].

У сучасних умовах великий негативний вплив на ефективність використання капіталу підприємств, уповільнення його оборотності мають фактори кризового стану економіки, що існують незалежно від дій підприємства. Разом з тим, підприємства мають внутрішні резерви підвищення ефективності використання капіталу підприємства, на які воно може впливати.

Показники ефективності використання капіталу підприємств доцільно об'єднати у дві групи: перша –

характеризує ефективність капіталу на основі розрахунку показників його оборотності; друга – шляхом оцінки доходності (прибутковості) капіталу.

Показником, який характеризує інтенсивність використання капіталу, його ділову активність є оборотність як сукупного капіталу, так і його складових частин. Розрахунок показників оборотності капіталу сільськогосподарських підприємств Жашківського району Черкаської області подано у Табл. 1.

Дані таблиці свідчать про те, що капітал, яким володіють підприємства, використовується не зовсім ефективно. Протягом 2015 року для здійснення одного обороту коштів, авансованих у діяльність підприємств, потрібно було 633,3 дні. Це на 103 дні більше, ніж 2011 році, що є негативним явищем, проте на 17,4 дні більше, ніж у 2014 році. Отже, спостерігаємо значне уповільнення оборотності капіталу у порівнянні з 2011 роком та пришвидшення – порівняно з 2014 р. Досить низькою є ефективність використання і власного капіталу. Швидкість його оборотності уповільнилася на 117,3 днів відносно 2011 року та на 8,5 днів порівняно з 2014 роком. Протягом 2015 року капітал підприємств здійснив лише 0,57 обороту, у тому числі власний – 0,7 разу, позиковий – 3,06 разу.

Для виявлення причин вищезазначених змін розраховано вплив факторів на зміну показників оборотності (Табл. 2).

Розрахунки свідчать, що головною причиною зменшення оборотності сукупного та власного капіталу сільськогосподарських підприємств у за останніх п'ять років є значне збільшення вартості капіталу. Під впливом саме цього чинника оборотність сукупного

Таблиця 1.

Динаміка показників оборотності капіталу сільськогосподарських підприємств Жашківського району Черкаської області

| Показники | 2011 | 2014 | 2015 | Відхилення у 2015, | | Відхилення у 2015, | |
|---|----------|----------|----------|--------------------|----------|--------------------|------|
| | | | | тис. грн (+,-) до | | разів, до | |
| | | | | 2011 | 2014 | 2011 | 2014 |
| 1. Середній розмір капіталу, тис. грн., у т.ч. | 214268,0 | 765873,0 | 790237,5 | 575969,5 | 24364,5 | 3,7 | 1,0 |
| 1.1. Власного капіталу | 160887,0 | 596792,0 | 643244,0 | 482357,0 | 46452,0 | 4,0 | 1,1 |
| 1.2. Позикового капіталу | 53381,0 | 169081,0 | 146993,5 | 93612,5 | -22087,5 | 2,8 | 0,9 |
| 2. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн. | 145467 | 423731,0 | 449235,0 | 303768,0 | 25504,0 | 3,1 | 1,1 |
| 3. Оборотність капіталу, дні, у т.ч.: | 530,3 | 650,7 | 633,3 | 103,0 | -17,4 | - | - |
| 3.1. Власного капіталу | 398,2 | 507,0 | 515,5 | 117,3 | 8,5 | - | - |
| 3.2. Позикового капіталу | 132,1 | 143,7 | 117,8 | -14,3 | -25,9 | - | - |
| 4. Число оборотів капіталу, раз., у т.ч.: | 0,68 | 0,55 | 0,57 | -0,11 | 0,02 | - | - |
| 4.1. Власного капіталу | 0,90 | 0,71 | 0,70 | -0,2 | -0,01 | - | - |
| 4.2. Позикового капіталу | 2,73 | 2,51 | 3,06 | 0,33 | 0,55 | - | - |

Таблиця 2.

Розрахунок впливу факторів на зміну оборотності капіталу у сільськогосподарських підприємствах Жашківського району Черкаської області (тис. грн.)

| Показники | Середній розмір капіталу | | Оборотність капіталу | | | Відхилення в оборотності, дні | | |
|------------------------|--------------------------|--------|----------------------|------|-----------------------|-------------------------------|------------------------|-----------------------------|
| | 2011 | 2015 | 2011 | 2015 | Скоригований показник | в т.ч. за рахунок | | |
| | | | | | | усього | виручки від реалізації | середнього розміру капіталу |
| Власний капітал | 160887 | 643244 | 398 | 515 | 128 | +117 | -269 | +386 |
| Позиковий капітал | 53381 | 146993 | 132 | 117 | 42 | -14 | -89 | +75 |
| Сукупний капітал | 214268 | 790237 | 530 | 633 | 171 | +103 | -358 | +461 |
| Одноденна виручка, грн | 404 | 1247 | - | - | - | - | - | - |

капіталу у звітному році уповільнилась на 461,6 дня відносно 2011 року, власного капіталу – на 386,6 дня. За цей період середній розмір сукупного капіталу збільшився у 3,7 разу, власного капіталу – у 4 рази. Погіршення показника оборотності власного капіталу у 2015 році порівняно з попереднім більшою мірою пов'язано зі збільшенням виручки, що ж до ефективності використання сукупного капіталу за цей період, то спостерігається її підвищення, головним чином, за рахунок збільшення його величини. Стосовно позикового капіталу, то в обидва аналізовані періоди відбувалося зменшення його оборотності (на 14,3 та 25,9 днів відповідно), основним чинником цього стало збільшення одноденної виручки від реалізації. Таке покращення показників ефективності використання капіталу можна вважати економічно виправданим, адже підприємства забезпечені власним капіталом у повній мірі (його частка була значно вища за 50%). Попередні розрахунки свідчать, що суб'єкт дослідження стає все більше незалежним від зовнішніх джерел фінансування.

У процесі подальшого аналізу доцільним є вивчення впливу змін у структурі капіталу на вищезазначені показники ефективності використання капіталу підприємств.

Розраховані показники вказують, що оборотність сукупного капіталу у сільськогосподарських підприємствах прискорила на 0,11 обороту 2015 р. проти 2011 р. Це пов'язано, у першу чергу, із збільшенням частки власного капіталу у загальному його розмірі впродовж аналізованого періоду (порівняно з 2011 роком на 6,3 п.п.). Під впливом змін у структурі капіталу оборотність сукупного капіталу прискорила на 0,15 обороти проти 2011 року, що є позитивним.

Показником, який враховує співвідношення між власним та позиковим капіталом підприємства є коефіцієнт фінансування, тому можливості факторного аналізу можуть бути розширені за рахунок даного чинника.

Як бачимо, головною причиною уповільнення оборотності сукупного капіталу підприємства у 2015 році проти 2011 року є саме порушення співвідношення між власним і позиковим капіталом (повинно становити 50 : 50). Саме це стало однією із найголовніших умов уповільнення оборотності сукупного капіталу аж на 38,62 обороти при загальній зміні (-0,11) обороти.

Тривалість обороту капіталу залежить також від співвідношення між основним та оборотним капіталом підприємств. Чим вища частка основного капіталу у сукупному його розмірі, тим повільніше він обертається і навпаки, при збільшенні питомої ваги мобільних активів прискорюється загальна оборотність капіталу.

Відхилення в оборотності призводить до умовного вивільнення (при прискоренні оборотності) або додаткового залучення (при умові уповільнення оборотності) капіталу до господарської діяльності.

Зазначимо, що сільськогосподарські підприємства у зв'язку з погіршенням використання капіталу у 2015 р. порівняно з 2011 р. вимушені були додатково залучити для фінансування своєї діяльності 128 531,1 тис. грн (449235 : 360 x 103) сукупного капіталу. Слід врахувати, що ця недостатність повністю покривалась додатковим залученням позикового капіталу. У порівнянні з 2014 р. внаслідок деякого прискорення оборотності сукупного капіталу сума умовно вивільнених коштів становила 5763 тис. грн (449235 : 360 x (-17,4)), що є позитивним у практиці господарювання сільськогосподарських підприємств.

Значною мірою визначають ефективність використання капіталу підприємства джерела його формування. Встановлення оптимального співвідношення між власними і залученими джерелами, зумовленого специфічними особливостями кругообігу капіталу на підприємстві, є важливим завданням системи управління. До встановлення співвідношення власного і позикового капіталу на підприємстві не існує єдиного

Таблиця 3.

Вплив структури капіталу на зміну його оборотності у сільськогосподарських підприємствах Жашківського району Черкаської області

| Показники | 2011 | 2015 | Відхилення | Підстановки | |
|---|----------|----------|----------------------------|-------------|-------|
| | | | | I | II |
| 1. Власний капітал, тис. грн. | 160887,0 | 643244,0 | +482357,0 | – | – |
| – питома вага, % | 75,1 | 81,4 | +6,3 | – | – |
| 2. Позиковий капітал, тис. грн. | 53381,0 | 146993,5 | +93612,5 | – | – |
| – питома вага, % | 24,9 | 18,6 | –6,3 | 24,9 | 18,6 |
| 3. Сукупний капітал, тис. грн. | 214268,0 | 790237,5 | +575969,5 | – | – |
| 4. Число оборотів капіталу, раз, у т. ч.: | 0,68 | 0,57 | –0,11 | 52,45 | 39,19 |
| 4.1. Власного капіталу | 0,90 | 0,70 | –0,20 | 0,70 | 0,70 |
| 4.2. Позикового капіталу | 2,73 | 3,06 | +0,33 | – | – |
| 5. Коефіцієнт фінансування | 3,01 | 4,38 | | 3,01 | 3,01 |
| Зміна оборотності капіталу за рахунок впливу: | | | 0,57 – 0,68 = –0,11 | | |
| – оборотності власного капіталу | | | 52,45 – 0,68 = +51,77 | | |
| – питомої ваги позикового капіталу | | | 39,19 – 52,45 = –13,26 | | |
| – коефіцієнту фінансування | | | 0,57 – 39,19 = –38,62 | | |

Таблиця 4.

Характеристика методів оптимізації капіталу [11]

| Метод оптимізації | Характеристика методу |
|--|---|
| Оптимізація структури капіталу шляхом управління величиною ефекту фінансового левериджу. | Ефект фінансового левериджу визначає відсоток збільшення прибутковості власного капіталу за рахунок залучення позикових коштів в обіг. Такий метод визначає, що найбільш ефективним буде таке співвідношення власного та позикового капіталу, за якого приріст чистої рентабельності власного капіталу та ефект фінансового левериджу буде мати найбільше значення. |
| Оптимізація структури капіталу з метою мінімізації рівня фінансового ризику та термінів залучення капіталу | Дана модель пов'язана з вибором більш дешевих варіантів фінансування різних груп активів підприємства за допомогою консервативного, агресивного, компромісного підходу. |
| Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімальної його вартості. | Метод передбачає оцінку власного та позикового капіталу за окремими його елементами, а також оцінку капіталу за його середньозваженою вартістю. |

підходу. Кожне підприємство повинно намагатися оптимізувати структуру власних джерел фінансування. Для цього у сучасній теорії існує декілька методів оптимізації структури капіталу, найбільш розповсюджені з яких наведені у таблиці 4.

Проведемо дослідження оптимальної структури капіталу, що спрямовується на формування капіталу підприємств, використовуючи перший підхід. При його застосуванні слід пам'ятати, що фінансовий леверидж – це використання підприємством позикового капіталу, яке впливає на зміну доходності власного капіталу і дає йому можливість одержати додатковий прибуток на власний капітал.

Оптимізація структури капіталу являє собою найбільш ефективне співвідношення у використанні власного і позикового капіталу. Для проведення оптимізаційних процедур структури джерел капіталу слід здійснити розрахунок впливу ефекту фінансового левериджу на кінцеві результати діяльності підприємств. При здійсненні обчислень нами враховано, що за користування короткостроковими кредитами підприємств сплачують 36% річних; ефект фінансового ле-

вериджу розраховано за середньозваженою ціною позикового капіталу, яка визначена шляхом ділення витрат, пов'язаних з використанням позикового капіталу, на середній його розмір.

Розрахунки показали, що найкращим варіантом співвідношення між власними і позиковими джерелами фінансування капіталу у досліджуваних підприємствах є дев'ятий варіант, за яким частка власного капіталу становить 20% і позикового – 80%, про що свідчить найвище значення ефекту фінансового левериджу (43,15). При цьому позиковий капітал загалом має бути сформованим на 100% зобов'язаннями за розрахунками. За цієї умови підприємства не мають витрат, пов'язаних з використанням залученого капіталу. За варіантом, який передбачає залучення кредитів для фінансування капіталу, найбільш придатним є перший варіант, за яким сукупний капітал буде сформовано за принципом 50/50, але кредити становитимуть 50% від загальної вартості позикового капіталу.

Найменш ефективною з розглянутих виявилася структура джерел формування оборотних засобів,

що передбачає 20% власного капіталу і 80% позикового, за умови, що позиковий капітал повністю утворено за рахунок отримання кредитів (ефект фінансового леведриджу становить -100,85). Отже, підприємства знаходяться в залежності від зовнішніх джерел фінансування капіталу, що зумовлює необхідність пошуку шляхів підвищення ролі внутрішніх джерел відтворення. Оптимізація структури капіталу пов'язана з вибором більш дешевих джерел фінансування активів підприємств. Підприємства можуть застосовувати три різних підходи до фінансування різних груп оборотних активів за рахунок капіталу, а саме:

- консервативний, який передбачає використання власного оборотного капіталу і довгострокових зобов'язань для формування половини змінної частини оборотних активів, яка формується за рахунок короткострокових зобов'язань підприємств. Перевагою цього підходу є забезпечення мінімального ризику, так як короткострокові зобов'язання використовуються у незначних обсягах для формування змінної частини оборотних активів. У той же час така політика фінансування дуже обтяжлива для підприємств у зв'язку з високою вартістю капіталу, що використовується. Крім того, вона передбачає витрати, пов'язані з неповним використанням залученого довгострокового капіталу в періоди зменшення змінної частини оборотних активів;
- агресивний підхід спрямований на використання власного оборотного капіталу і довгострокових зобов'язань лише для фінансування необоротних активів. Оборотні активи у повному обсязі формуються за рахунок короткострокових зобов'язань. Ця політика фінансування активів забезпечує найнижчу вартість капіталу підприємств, проте вона обмежена надто високим ризиком можливості втрати або недостатності капіталу;
- компромісний підхід передбачає фінансування необоротних активів та постійної частини оборотних активів за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань. При цьому змінна частина оборотних активів фінансується короткостроковими зобов'язаннями. Така політика залучення джерел дає змогу досягти компромісу між вартістю капіталу та ризиком його втрати [12]. Однак у сучасних умовах банки досить рідко надають вітчизняним підприємствам довгострокові кредити. Тому обрана модель може враховувати тільки величину власного капіталу і короткострокових зобов'язань в якості джерел фінансування.

Визначимо оптимальну структуру капіталу сільськогосподарських підприємств за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Постійну частину оборотних активів визначимо як суму власного

капіталу і різниці між довгостроковими активами та пасивами. Відповідно, змінна (варіативна частина) розраховується як різниця між вартістю поточних активів та постійної їх частини. Вихідна інформація для обчислень наведена у таблиці 6.

Враховуючи інформацію, розрахуємо розмір власного та позикового капіталу підприємств при використанні різних підходів до фінансування окремих груп активів (таблиця 7).

Отже, за розрахунками, сільськогосподарські підприємства Жашківського району мають реальний розмір власного капіталу, достатній для фінансування як необоротних, так і оборотних активів при консервативному та агресивному фінансуванні активів підприємства. Винятком є вартість власного капіталу у 2011 та 2015 р. за умови використання компромісного підходу, навіть у сумі з довгостроковими зобов'язаннями. У 2014 році за будь якого із трьох запропонованих варіантів фінансування активів підприємства власного капіталу у повній мірі вистачає як на оборотні, так і оборотні активи. Таким чином, проведені розрахунки показали достатність капіталу для фінансування активів за будь якого з методів, відмінність полягає лише у джерелах фінансування, яку слід у господарствах удосконалювати, адже за першими двома підходами позиковий капітал має тенденцію до перевищення над сумою власного капіталу, а за третім – навпаки.

Структура капіталу сільськогосподарських підприємств Жашківського району, яка, за розрахунками буде сприяти мінімізації рівня фінансового ризику, наведена в Таблиці 8.

Таким чином, вирішення проблеми визначення розміру кредитних ресурсів, що залучаються, залежить від розрахунку оптимального співвідношення позикових та власних коштів, яке б максимізувало фінансову рентабельність підприємства і знижувало середньозважену ціну капіталу (що підвищить ціну підприємства), від обрання «най дешевшої» політики фінансування активів (мінімізації рівня фінансових ризиків) та від формування цільової структури капіталу.

Висновки. Ефективне формування та раціональне використання капіталу належить до стратегічних завдань розвитку сільськогосподарських підприємств. Сучасні трансформаційні процеси соціально-економічного середовища зумовлюють необхідність підвищення рівня капіталізації аграрних формувань і створення необхідних умов для гармонійного поєднання внутрішнього та зовнішнього видів фінансування підприємств. Нині виникає потреба у всебічному відтворенні дієвого механізму управління капіталом сільськогосподарських підприємств, що передбачає формування достатнього обсягу капіталу й забезпечення необхідних темпів економічного розвитку підприємств, оптимізацію розподілу сформованого капіталу за видами економічної діяльності та напрямами його використання, забезпечення умов досяг-

Таблиця 5.
Оптимізації структури капіталу сільськогосподарських підприємств Житомирського району Черкаської області з використанням механізму фінансового левариджу

| Показник | Варіанти розрахунку | | | | | | | | | | | |
|---|---------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 50/50* | 50/50 | 30/70 | 50/50 | 30/70 | 30/70 | 30/70 | 20/80 | 20/80 | 20/80 | 40/60 | 40/60 | 40/60 |
| 50/50** | 100/0 | 100/0 | 0/100 | 50/50 | 100/0 | 0/100 | 50/50 | 100/0 | 0/100 | 50/50 | 100/0 | 0/100 |
| Власний капітал, тис. грн. | 404004,0 | 404004,0 | 404004,0 | 242402,4 | 242402,4 | 242402,4 | 161601,6 | 161601,6 | 161601,6 | 323203,2 | 323203,2 | 323203,2 |
| Позиковий капітал, тис. грн., у т.ч.: | 404004,0 | 404004,0 | 404004,0 | 565605,6 | 565605,6 | 565605,6 | 646406,4 | 646406,4 | 646406,4 | 484804,8 | 484804,8 | 484804,8 |
| - коротко-строкові кредити | 202002,0 | 404004,0 | 0 | 282802,8 | 565605,6 | 0 | 323203,2 | 646406,4 | 0 | 242402,4 | 484804,8 | 0 |
| - інші зобов'язання за розрахунками | 202002,0 | 0 | 404004,0 | 282802,8 | 0 | 565605,6 | 323203,2 | 0 | 646406,4 | 242402,4 | 0 | 484804,8 |
| Сукцесний капітал, тис. грн. | 808008,0 | 808008,0 | 808008,0 | 808008,0 | 808008,0 | 808008,0 | 808008,0 | 808008,0 | 808008,0 | 808008,0 | 808008,0 | 808008,0 |
| Платів фінансового важеля (р.2,р.1) | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 2,3 | 2,3 | 2,3 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| Ставка відсотка за кредит, % | 36 | 36 | - | 36 | 36 | - | 36 | 36 | - | 36 | 36 | - |
| Чистий прибуток у 2015 р., тис. грн. | 87171,0 | 87171,0 | 87171,0 | 87171,0 | 87171,0 | 87171,0 | 87171,0 | 87171,0 | 87171,0 | 87171,0 | 87171,0 | 87171,0 |
| Рентабельність сукупного капіталу, % | 10,8 | 10,8 | 10,8 | 10,8 | 10,8 | 10,8 | 10,8 | 10,8 | 10,8 | 10,8 | 10,8 | 10,8 |
| Витрати за відсотками за кредит | 72720,7 | 145441,4 | 0 | 101809,0 | 205618,0 | 0 | 116353,1 | 232706,3 | 0 | 87264,9 | 174529,7 | 0 |
| Середньозважена ціна позикового капіталу, % | 18 | 36 | 0 | 18 | 36 | 0 | 18 | 36 | 0 | 18 | 36 | 0 |
| Рентабельність власного капіталу, % | 21,6 | 21,6 | 21,6 | 36,0 | 36,0 | 36,0 | 53,9 | 53,9 | 53,9 | 27,0 | 27,0 | 27,0 |
| Ефект фінансового левариджу, % ((р.9-р.11)*р.6) | -7,21 | -25,21 | 10,79 | -6,83 | -58,83 | 25,17 | -28,85 | -100,85 | 43,15 | -10,82 | -37,82 | 16,18 |

*співвідношення між власним і позиковим капіталом

**співвідношення між короткостроковими кредитами і поточними зобов'язаннями.

Таблиця 7.

Вихідна інформація для визначення структури капіталу сільськогосподарських підприємств Жашківського району Черкаської області з метою мінімізації рівня фінансового ризику

| Показники | 2011 | | 2014 | | 2015 | |
|--------------------|-----------------|------|-----------------|------|-----------------|------|
| | сума, тис. грн. | % | сума, тис. грн. | % | сума, тис. грн. | % |
| Необоротні активи | 87161 | 36,5 | 266860 | 34,5 | 277024 | 34,3 |
| Оборотні активи | 152282 | 63,5 | 505607 | 65,5 | 530984 | 65,7 |
| у тому числі: | | | | | | |
| – постійна частина | 100089 | 41,8 | 362555 | 47,0 | 415409 | 51,4 |
| – змінна частина | 52193 | 21,7 | 143052 | 18,5 | 115575 | 14,3 |
| Сукупний капітал | 239443 | 100 | 772467 | 100 | 808008 | 100 |

Таблиця 8.

Розрахунок розміру капіталу сільськогосподарських підприємств Жашківського району Черкаської області з метою мінімізації рівня фінансового ризику (тис. грн.)

| Показники | Консервативний підхід | | | Агресивний підхід | | | Компромісний підхід | | |
|--------------------------|-----------------------|--------|----------|-------------------|--------|--------|---------------------|--------|--------|
| | 2011 | 2014 | 2015 | 2011 | 2014 | 2015 | 2011 | 2014 | 2015 |
| Власний капітал | 113257,5 | 338386 | 334811,5 | 87161 | 266860 | 277024 | 187250 | 629415 | 692433 |
| у тому числі | | | | | | | | | |
| Необоротні активи | 87161 | 266860 | 277024 | 87161 | 266860 | 277024 | 87161 | 266860 | 277024 |
| Оборотні активи | – | – | – | – | – | – | – | – | – |
| у тому числі: | | | | | | | | | |
| – постійна частина | – | – | – | – | – | – | 100089 | 362555 | 415409 |
| – змінна частина | 26096,5 | 71526 | 57787,5 | – | – | – | – | – | – |
| Позиковий капітал | 126185,5 | 434351 | 473196,5 | 152282 | 505607 | 530984 | 52193 | 143052 | 115575 |
| Оборотні активи | 126185,5 | 434081 | 473196,5 | 152282 | 505607 | 530984 | 52193 | 143052 | 115575 |
| у тому числі: | | | | | | | | | |
| – постійна частина | 100089 | 362555 | 415409 | 100089 | 362555 | 415409 | – | – | – |
| – змінна частина | 26096,5 | 71526 | 57787,5 | 52193 | 143052 | 115575 | 52193 | 143052 | 115575 |
| Сукупний капітал | 239443 | 772467 | 808008 | 239443 | 772467 | 808008 | 239443 | 772467 | 808008 |

Таблиця 9.

Структура капіталу сільськогосподарських підприємств Жашківського району Черкаської області з урахуванням критерію мінімізації рівня фінансового ризику та терміні залучення капіталу, %

| Роки | Структура капіталу, що реально склалася на підприємстві | Підходи до фінансування активів підприємства | | |
|------|---|--|-------------|--------------|
| | | консервативний | агресивний | компромісний |
| 2011 | 75,3 : 24,7 | 47,3 : 52,7 | 36,4 : 63,6 | 78,2 : 21,8 |
| 2014 | 79,3 : 20,7 | 43,8 : 56,2 | 34,5 : 65,5 | 81,5 : 18,5 |
| 2015 | 83,4 : 16,6 | 41,4 : 58,6 | 34,3 : 65,7 | 85,7 : 14,3 |

нення максимальної дохідності капіталу при запланованому рівні фінансового ризику, підвищення інвестиційної привабливості підприємств з метою подальшого їх розвитку тощо.

Запропонований порядок розрахунків щодо формування оптимальної цільової структури капіталу дасть змогу не тільки оперативно й оптимально структурувати капітал підприємства, а й спрогнозувати зростання рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості підприємства на майбутнє, розробити загальні можливі напрями підвищення ефективної діяльності підприємства в цілому.

Перспективами подальших наукових досліджень в даній сфері можна вважати теоретичне визначення та емпіричне обґрунтування факторів формування структури капіталу аграрних підприємств, що сприятиме розробці виважених фінансових рішень та забезпечить зростання фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гончаров В. М. Шляхи підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В. М. Гончаров, Н. В. Зінченко // Економіка АПК. – 2012. – №2. – С. 18–21.
2. Бичкова Н. В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінан-

сової діяльності / Н. В. Бичкова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 16 – 23.

3. Жорова С. Р. Оптимізація фінансової структури капіталу підприємства / С. Р. Жорова // Бізнес-інформ. – 2014. – № 4. – С. 330-334.

4. Варічева Р. В. Аналіз оптимальності структури власного капіталу акціонерних товариств: проблеми та перспективи / Р. В. Варічева // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4. – С. 155 – 167.

5. Костаневич Н. І. Структура капіталу та її вплив на результати діяльності підприємства / Н. І. Костаневич, Т. С. Заєць // Економічний простір. – 2013. – № 78. – С. 233 – 241.

6. Кочкодан В. Б. Імітаційна модель управління структурою капіталу: теоретичний аспект / В. Б. Кочкодан // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 335 – 341.

7. Нужна О. А. Дослідження ефекту фінансового важеля для сільськогосподарських підприємств Волинської області / О. А. Нужна // Економічні науки : зб. наук. пр. – Луцьк, 2008. – Вип. 5. – Ч. 2. – С. 353 – 359.

8. Сорока Р. С. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності / Р. С. Со-

рока, Р. І. Рондяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – С. 353 – 357.

9. Ярошук О. Аналіз структури капіталу підприємства / О. Ярошук // Економічний аналіз : зб. наук. пр. / Тернопільський нац. екон. ун-т. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2009. – Вип. 4. – С. 341 – 349.

10. Яковець Т. А. Оптимізація структури капіталу та прогнозування ефективності його використання / Т. А. Яковець // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – К. : КНЕУ, 2015 – Вип. 33: Проблеми управління у великотоварних промислових формуваннях. – С. 711-719.

11. Юхименко П. Теорія оптимізації структури капіталу підприємства та їх адаптація до українських економічних реалій / П. Юхименко, О. Загурський, В. Могилко // Банківська справа. – 2010. – № 2-3. – С. 78-85.

12. Харчук С. А. Сучасні проблеми управління капіталом підприємства та шляхи їх вирішення / С. А. Харчук // Економіка та держава. – 2015. – № 6. – С. 110-114.

УДК 332.142.4

ЛЕСНІКО.М.

Наук. керівник: ПШЕНІНА Т.І., д. е. н.

м. Київ

ЩОДО ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗЕЛЕНИХ НАСАДЖЕНЬ М. КИЄВА

Анотація. Сучасна урбанізація є одним з найважливіших факторів техногенного впливу на природне середовище, що погіршує його стан в містах та інших населених пунктах. Головним питанням сьогодення постає питання усвідомлення проблем навколишнього середовища та пошук шляхів їх вирішення. Міські насадження постають центральною ланкою у вирішенні екологічних проблем міста. В статті охарактеризований сучасний стан озеленених територій м. Києва, висвітлена соціальна роль зелених насаджень, а також визначена економічна цінність виконуваних ними функцій.

Ключові слова: зелені насадження, соціально-економічний потенціал, економічна цінність, забезпеченість зеленими насадженнями.

Аннотация. Современная урбанизация является одним из важнейших факторов техногенного воздействия на природную среду, ухудшает его состояние в городах и других населенных пунктах. Главным вопросом сегодня является вопрос осознания проблем окружающей среды и поиск путей их решения. Городские насаждения становятся центральным звеном в решении экологических проблем города. В статье охарактеризовано современное состояние озелененных территорий г. Киева, приведена социальная роль зеленых насаждений, а также определена экономическая ценность выполняемых ими функций.

Ключевые слова: зеленые насаждения, социально-экономический потенциал, экономическая ценность, обеспеченность зелеными насаждениями.

Abstract. Modern urbanization is one of the most important factors of anthropogenic impact on the environment, which makes worse his state in cities and other towns. The main issue today is a question of understanding environmental problems and finding solutions. Urban forest is very important by solving environmental problems in the city. In this article the current state of Kyiv urban forest and its social role are described and economic value of their functions is defined.

Keywords: urban forest, economic and social potential, economic value, providing with urban forest.

Постановка проблеми. Зелені насадження міст та населених пунктів є важливою складовою національного багатства України, а також предметом та продуктом діяльності людини. Напрямки розвитку міських озелених територій в умовах урбанізованого середовища повинні бути спрямовані на підвищення стійкості екосистем до антропогенного навантаження, керуючись основними принципами та критеріями збереження та сталого розвитку навколишнього природного середовища.

Майбутнє України як держави, котре ґрунтується на засадах демократії та соціально-орієнтованої ринкової економіки, може реалізуватися лише шляхом досягнення екологічно безпечних умов проживання, а також збереження природного середовища. В реаліях сьогодення вже не виникає сумнівів щодо необхідності та актуальності планувальної діяльності на місцевому рівні для досягнення стратегічних цілей. Стратегічний підхід до планування сталого територіального розвитку характеризується значними перевагами для основних учасників цього процесу, а саме: органів державної влади, бізнес середовища та територіальних громад.

Метою дослідження є аналіз та вивчення потенціалу зелених насаджень в умовах урбанізованого середовища.

Результати дослідження. Урбанізація, індустріалізація та зростаючі темпи життя обумовлюють гостру потребу у відновленні фізичних та психологічних сил людини, що проявляються у популярності відпочинку людей на лоні природи. Зелені насадження беруть участь в формуванні комфортного середовища для відпочинку. При правильній організації озелених територій зелені насадження можуть прискорювати і підвищувати ефективність оздоровлення відпочиваючих.

Важливу роль в стабілізації навколишнього природного середовища і розвитку сталого природокористування відіграла Міжнародна конференція ООН (Ріо-де-Жанейро, 1992). Слід зазначити, що згідно Кіотського протоколу [14], який являється додатковим документом до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату, підписаної у 1992 році в Ріо-де-Жанейро, Україна є країною-учасницею, яка ратифікувала даний протокол [2].

Міські зелені насадження є важливим компонентом урбанізованого середовища, значення яких в су-

часних умовах постійно зростає. Вони виконують важливі для суспільства функції, частину яких складно оцінити у грошовому еквіваленті та їх можна об'єднати у наступні групи:

- Соціальне значення. Міські зелені насадження виконують важливі естетичні функції, що покращує просторове сприйняття міста та покращує емоційний настрій населення.
- Підтримка сприятливого середовища. Сучасна урбанізація є одним із найважливіших факторів техногенного впливу на природне середовище, що погіршує його стан в містах та інших населених пунктах. У свою чергу міські зелені насадження очищують повітря, зменшують шумове забруднення та створюють комфортний мікроклімат.
- Поглинання та накопичення вуглецю. Міські зелені насадження відіграють значну роль у пом'якшенні негативного впливу глобального потепління на довкілля. Переважно це досягається за рахунок накопичення вуглецю органами дерев, що зменшує концентрацію парникових газів у повітрі.
- Зменшення енергетичних витрат. Дерева зменшують споживання енергії, що використовується для обігріву будинків узимку та охолодження у період літньої спеки. Такий ефект досягається за рахунок оптимального розміщення насаджень навколо будівель. Загальновідомо, що дерева понижують температуру повітря, затіняють будинки влітку, а також значно затримують холодні зимові вітри. Відповідно, споживання енергії на охолодження та обігрів приміщень у різні пори року зменшуються.
- Використання деревини. Під час догляду за міськими зеленими насадженнями заготовлю-

ються значні об'єми деревини, значення якої в сучасних умовах ще не повністю усвідомлено. Значної уваги заслуговує можливість використання деревних відходів та дров як альтернативних джерел енергії, здатність таким чином вирішити енергетичні проблеми невеликих районів міста чи окремих підприємств. Практичний досвід вказує також на реальні перспективи розвитку малого бізнесу з питань переробки ділової деревини, який є екологічно та економічно привабливим [13].

Для аналізу озелених територій м. Києва використані матеріали інвентаризації зелених насаджень станом на 01.01.2014 р., проекти розвитку і організації лісопаркових господарств (2010 р.) [7, 8, 9], дочка програма комплексного розвитку зеленої зони м. Києва до 2010 [6], котра, враховуючи необхідність розширення мережі територій зелених насаджень м. Києва та приведення рівня забезпеченості населення якісними озеленими територіями загального користування до необхідних норм, була продовжена Київською міською радою на період 2010-2015 років [11], а далі до 31.12.2017 року [12] та має назву "Програма розвитку зеленої зони м. Києва до 2010 року та концепції формування зелених насаджень в центральній частині міста".

Слід зазначити, що широко розгалужена мережа зелених насаджень загального та обмеженого користування, а також спеціального призначення щільно пов'язана з насадженнями лісопаркового поясу. На рис. 1 наведена характеристика озелених територій в межах м. Києва.

Загальна площа озелених територій м. Києва становить 54362,4 га [4], яка закріплена за різними користувачами. Найбільша площа озелених територій знаходиться у підпорядкуванні КО «Київзеленбуд», а саме – 41507,1 га (76,4 %).

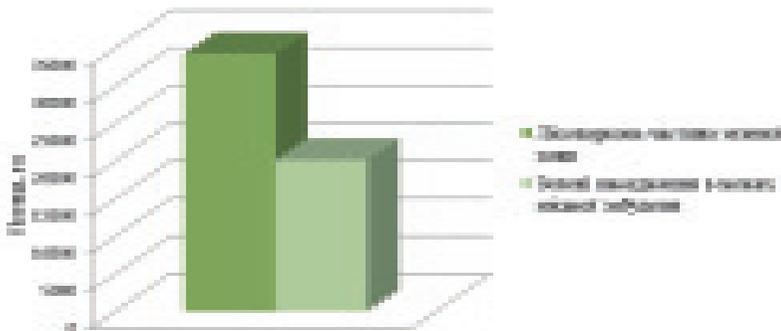


Рис. 1. Розподіл площ озелених територій м. Києва



Рис. 2. Розподіл площ зелених насаджень за функціональним призначенням, га

Згідно з прийнятою класифікацією [5] зелені насадження поділяються за функціональним призначенням на три основні групи:

а) озеленені території загального користування: парки культури та відпочинку, сквери і бульвари, спеціалізовані парки;

б) озеленені території обмеженого користування: на міжбудинкових житлових територіях, ділянках землекористування дитячих закладів, шкіл, вузів, наукових і лікувальних закладів, підприємств та організацій;

в) озеленені території спеціального призначення: санітарно-захисні зони промислових підприємств, водоохоронні, меліоративні та лісозахисні смуги, розсадники, озеленені частини вулиць, доріг і кладовищ.

Розподіл загальної площі озелених територій в межах міської забудови різного функціонального призначення наведена на рис. 2.

Загальна площа зелених насаджень різного функціонального призначення в межах міської забудови становить 20137 га. Насадження обмеженого користування м. Києва займають площу 11638,6 га і є важливою складовою озелених територій міста. Насадження спеціального призначення надзвичайно різні за характером і функцією та займають площу 2328,4 га, насадження ж загального користування зростають на площі 6170 га.

Основними завданнями розвитку озелених територій міста є:

- збереження своєрідного природно-ландшафтного комплексу та мінімізація впливу негативних чинників на унікальну екосистему м. Києва;
- розвиток рекреаційних територій і територій та об'єктів природно-заповідного фонду;
- підвищення безпеки населення озеленими територіями загального користування шляхом створення нових парків, скверів, бульварів;
- поліпшення рекреаційного потенціалу існуючих природно-ландшафтних територій, їх благоустрій та догляд за насадженнями;
- досягнення європейського рівня якості місцевих рекреаційних ресурсів і послуг, закріплення на міжнародному ринку рекреаційних послуг в туристично-екскурсійній та санаторно-курортній діяльності [1].

Провідне і найбільш важливе місце в мережі озелених територій міста належить насадженням загального користування як таких, що безпосередньо впливають на стан міського середовища і слугують місцем масового відпочинку мешканців міста. Тому виникає необхідність провести аналіз забезпеченості населення даними насадженнями.

Результати проведеного аналізу та оцінки мережі і стану озелених територій загального користування дозволяє визначити фактичні показники забезпеченості по місту та адміністративних районах, які наведені в таблиці 1.

З Табл. 1 видно, що забезпеченість насадженнями загального користування жителів м. Києва неоднакова та ряд адміністративних районів потребують виконання значних робіт по збільшенню озелених територій.

Створення буферних парків та включення їх до загальноміської мережі паркових територій дасть можливість перевищити міжнародний стандарт забезпеченості зеленими насадженнями загального користування (25,0 м²/чол.).

Забезпеченість зеленими насадженнями жителів міста безпосередньо впливає на якість життя та є ключовим орієнтиром соціально-економічного розвитку міста. Зеленим насадженням належить важлива роль у формуванні екологічно чистого простору для жителів урбанізованих територій. Деревні насадження є стабілізаторами навколишнього середовища, вони збагачують атмосферне повітря киснем, поглинають вуглекислий газ, виділяють фітонциди, а також позитивно впливають на формування мікроклімату.

Економічна цінність природних територій за твердженням Б. А. Семененко встановлюється на основі економічної цінності, значущості виконуваних функцій та цінності територій [10]. Аналітичний вираз даного оцінювання має наступний вигляд:

$$EC = S \cdot \sum_i (F_i \cdot EC_i)$$

де S – площа територій, га;

F_i – коефіцієнт значущості виконуваної i-тої функції, %;

EC_i – економічна цінність виконуваної i-тої функції, дол./га.

Таблиця 1.

Фактична забезпеченість жителів міста насадженнями загального користування

| | РОКИ | | | | |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| 01 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 |
| 1.Об'єм продаж, (тис.грн.) | 17965,8 | 19206,9 | 19359,2 | 16060,8 | 40580,9 |
| – в% до базового року; | 100% | 106,9% | 107,8% | 89,4 | 225,9% |
| – в% до попереднього року | 100% | 106,9% | 100,7% | 83% | 252,7% |
| 2. Кількість робітників. (Чол.) | 195 | 202 | 212 | 185 | 294 |
| 3.Продуктивність праці | 92132 | 95083 | 91316 | 86815 | 138030 |
| –в% до базового року; | 100 | 103,2 | 99,1 | 94,2 | 149,8 |
| –в% до попереднього року | 100 | 103,2 | 91,3 | 95 | 158,9 |

Таблиця 2.

Визначення економічної цінності функцій зелених насаджень міста Києва

| Функції | (F_i) , % | $(ЕЦ_{F_i})$ дол./га | S , га | $ЕЦ_{fakt}$, дол. |
|--|-------------|----------------------|----------|--------------------|
| Збереження генофонду | 1 | 378,00 | 20137 | 76117,86 |
| Середовищезахисна і середовищестабілізаційна | 10 | 46,60 | | 93838,42 |
| Рекреаційна | 70 | 23,30 | | 328434,47 |
| Науково-дослідна | 3 | 51,70 | | 31232,487 |
| Культурно-просвітницька | 16 | 9,80 | | 31574,816 |
| Разом | 100 | – | | 561198,05 |

На основі валютних еквівалентів економічної цінності функцій природних територій та структури значущості цих функцій для територій [10], які наведені у таблиці 2, а також загальної площі зелених насаджень міста Києва розраховуємо їх економічну цінність.

Як видно з табл. 2, найбільшу економічну цінність має рекреаційна функція, котру виконують зелені насадження в умовах урбанізованого середовища.

Пріоритетами у сучасному світі є не тільки темпи економічного розвитку, але й питання соціальної справедливості, диверсифікації ризиків, збереження якості життя довілля. Економічна доцільність та ефективність природокористування повинна розглядатися з точки зору дотримання визначених пріоритетів. Сутність екологічних негарездів у багатьох випадках зводиться до того, що одна частина суспільства використовує природні ресурси у власних економічних інтересах, отримуючи прибуток, а інша – потерпає внаслідок забруднення довкілля, погіршення здоров'я тощо. Це призводить до дестабілізації суспільних відносин [3].

Висновок. Отже, зелені насадження в умовах урбанізованого середовища відіграють значну роль у покращенні якості життя міського населення, під яким слід розуміти досягнення високого рівня задоволеності людини соціально-економічними аспектами.

На основі проведеного аналізу слід зазначити, що виникає необхідність розробки чіткої стратегії розвитку озелениених територій м. Києва, котра включала б

співпрацю державних органів влади та бізнес середовища. Запровадження корпоративно-соціальної відповідальності бізнесу (КСВ) в контексті збільшення озелениених територій м. Києва могло б дати колосальні результати.

ЛІТЕРАТУРА

1. Генеральний план розвитку міста Києва та його околиць до 2025р (проект) – К. : 2015. – 103 с.
2. Закон України « Про ратифікацію Рамкової конвенції про зміну клімату» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435/96-80>.
3. Леснік О. М. Забезпеченість зеленими насадженнями жителів міста Києва / О. М. Леснік // Науковий вісник НУБіП України. – 2015. – Вип. 216.1. – С. 15-21.
4. Правила утримання зелених насаджень у населених пунктах України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/20880-06>.
5. Програма комплексного розвитку зеленої зони м. Києва до 2010 р. та концепція формування зелених насаджень в центральній частині міста, 19 липня 2005р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uazakon.com/big/text246/pg1.htm>.
6. Проект організації та розвитку лісового господарства КП «Дарницьке лісопаркове господарство». Пояснювальна записка. – Ірпінь: Вид-во геодезії та лісовпорядкування, 2010 – 185 с.
7. Проект організації та розвитку лісового господарства КП «Святошинське лісопаркове господарство». Пояснювальна записка. – Ірпінь: Вид-во геодезії та лісовпорядкування, 2010 – 191 с.
8. Проект організації та розвитку лісового господарства КП Лісопаркове господарство «Конча-Заспа». Пояснювальна записка. – Ірпінь : Вид-во геодезії та лісовпорядкування, 2010 – 179 с.
9. Семененко Б. А. Еколого-економічні аспекти соціального розвитку господарства в агропромисловій сфері

решення: дисс. канд. эк. н./ Б.А. Семененко. – К.: Изд-во СОПС, 1990. – 240 с.

10. Щодо продовження дії програми розвитку зеленої зони до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kreschatik.kiev.ua/ua/3631/doc/1263490417.html>.

11. Щодо продовження дії програми розвитку зеленої зони до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kmr.gov.ua/uk/content/deputaty-prodovzhyly-diyu-programy-rozvytku-zelenoyi-zony-stolyicy-do-2017-roku>.

12. Dwyer J. Assessing the benefits and costs of the urban forest // J. Dwyer, E. McPherson, H. Schroeder, R. Rowntree // Journal of Arboriculture. -1992. №18(5). P. 227-234.

13. Kyoto protocol: status of ratification [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://unfccc.int/files/kyoto_protocol/status_of_ratification/application/pdf/kp_ratification.pdf.

УДК 658.5.009.12

ЛИСЕНКО В.В.

м. Ніжин

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** У статті визначено сутність управління конкурентоспроможністю підприємства; наведено основні етапи, принципи і завдання процесу управління конкурентоспроможністю підприємства; розглянуто особливості обґрунтування системного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства, охарактеризовано елементи системи управління конкурентоспроможністю підприємства.*

***Ключові слова:** управління, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, підприємство, системний підхід, конкурентна стратегія підприємства.*

***Аннотация.** В статье определена сущность управления конкурентоспособностью предприятия; приведены основные этапы, принципы и задания процесса управления конкурентоспособностью предприятия; рассмотрены особенности построения системного подхода к управлению конкурентоспособностью предприятия, охарактеризованы элементы системы управления конкурентоспособности предприятия.*

***Ключевые слова:** управление, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, предприятие, системный подход, конкурентная стратегия предприятия.*

***Abstract.** In the article the essence of management by the competitiveness of enterprise is certain; basic stages and principles of process of management by the competitiveness of enterprise are resulted; the system of management by the competitiveness of enterprise is built, the elements of the system of management of competitiveness of enterprise are described.*

***Keywords:** management, competitiveness, competitive edges, enterprise, systems approach, competition strategy of enterprise.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку українських підприємств управління їх конкурентоспроможністю розглядається як один з аспектів менеджменту, дія якого спрямована на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг й забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Ринкова конкуренція ставить перед підприємствами завдання щодо пристосування до вимог мінливого конкурентного середовища функціонування, зокрема завдяки розв'язанню проблеми формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю. Саме конкурентоспроможність підприємства забезпечує його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісної продукції чи послуги, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність функціонування.

Управління конкурентоспроможністю підприємства є відносно новою сферою для підприємств України. Становлення ринкової економіки зумовлює зміни в системі управління підприємствами, адекватні зовнішньому конкурентному середовищу. Конкурентоспроможність підприємства, як об'єкт управління, є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованих на забезпечення сильних конкурентних позицій, підтримання наявних і створення нових конкурентних переваг. Часто питання управління конкурентоспроможністю підприємства на багатьох підприємствах зводять до технічних проблем – конструкторських, технологічних, а такі важливі аспекти забезпечення конкурентоспроможності, як формування стратегії, формування системи управління конкурентоспроможністю, соціальні й психологічні аспекти цього аспекту менеджменту, враховують мало. Нестача в Україні теоретичних і практичних ме-

тодів діяльності в умовах сильної конкуренції, досягнення і підтримання рівня конкурентоспроможності підприємства стримує розвиток підприємницького середовища і економіки загалом, що і зумовлює актуальність проблеми формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми. Дослідженням проблематики формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства займалися такі вчені, як: Варгачук М.О. [7], Добрянська Н.А. [7], Горбаль Н.І. [1], Жовновач Р.І. [2], Кузьменко О.В. [3], Малихіна І. [4], Орлова В.М. [3], Осовська Г.В. [6], Павлова В.А. [3], Рижкова Г.А. [3], Ревенко Н. [4], Романишин С.Б. [1], Тарнавська Н. П. [5], Фатхутдінов Р.А. [6] та багато інших. У їхніх наукових працях та практичних рекомендаціях висвітлено різні методичні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства. Проте існують питання у цій сфері, що потребують подальшого дослідження та вивчення. Зокрема, питання, що стосуються формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства, виходячи зі специфіки його діяльності, що постійно оновлюється і змінюється, потребують постійного вирішення.

Мета статті – розгляд теоретичних аспектів обґрунтування системного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства з точки зору визначення і характеристики набору її елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво й реалізація конкурентоспроможної продукції – обов'язкова умова конкурентоспроможності підприємства, а це означає, що для забезпечення конкурентоспроможності необхідна систематична робота з удосконалення виробничо-господарського циклу. Конкурентоспроможність підприємства є результатом його конкурентних переваг у всьому спектрі проблем управління підприємством [3].

Відомо, що конкурентоспроможність в економічній науці належить до ключових категорій, що відображають ефективність формування та використання ресурсного потенціалу спеціалізації, інвестиційно-інноваційних можливостей та резервів, важелів управління та маркетингу на підприємствах всіх форм власності та організації виробництва. Її рівень визначається обсягами, асортиментом та якістю виробленої продукції, фінансово-економічним становищем суб'єкту господарювання. Для досягнення високого рівня конкурентоспроможності першочергове значення мають ефективна організація та висока культура виробництва, підприємницька ініціатива, рівноправний доступ до ресурсів, сприятлива цінова кон'юнктура, державна підтримка товаровиробника.

Проведені дослідження показують, що досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємств можливе лише при системному підході до управління нею. Так, в роботах Р. А. Фатхутдінова

під системою забезпечення конкурентоспроможності будь-якого економічного об'єкта розуміється комплекс заходів (планових, виробничих, збутових) з досягнення конкурентоспроможності об'єкта управління. При цьому *суб'єктом* управління конкурентоспроможністю підприємства вважають систему конкурентоспроможності підприємства як інструмент управління нею, а *об'єктом* – техніко-економічний процес, у ході якого під час створення продукції формуються її конкурентні переваги [6]. Об'єкт управління конкурентоспроможністю підприємства також розглядають ширше, як систему взаємопов'язаних елементів внутрішнього середовища підприємства, його споживачів, конкурентів, об'єднаних в єдине ціле для вирішення завдання забезпечення конкурентних позицій, збереження існуючих та нарощування нових конкурентних переваг [6]. Такий підхід вважаємо, однак, надто широким, адже споживачі й конкуренти як елементи зовнішнього середовища, є незалежними у своїх діях від підприємства.

В свою чергу, Н.І. Горбаль вважає управління конкурентоспроможністю підприємства частковою функцією його загального менеджменту, на його думку, воно є відкритою системою, що має входи і виходи, складається з керівної та керованої систем, що тісно взаємодіють і є органічно взаємопов'язаними. Керівна система містить складові елементи, які забезпечують процес управління, а до складу керованої системи входять елементи, які забезпечують безпосередній процес виробничий, господарської, комерційної та інших видів діяльності. На його думку, доцільно виділити такі основні етапи процесу управління конкурентоспроможністю:

- реалізація функцій управління, до яких належать види управлінської діяльності, наприклад: планування конкурентоспроможності, управління розробленням технологій, конструюванням виробу підрозділом, що спрямоване на підтримання й підвищення конкурентоспроможності;
- формування методів менеджменту, тобто способів впливу керівної системи на керовану (план виробництва конкурентоспроможної продукції, план прискорення науково-технічного розвитку, технологічну документацію виготовлення продукції, матеріальні стимули якісної праці, спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності тощо);
- формалізація методів менеджменту, що супроводжується створенням механізмів їх трансформації в накази, розпорядження, вказівки;
- забезпечення управлінського впливу на заходах керівництва.

Зважаючи на проведені дослідження під управлінням конкурентоспроможністю підприємства (товарів, робіт, послуг) пропонується розуміти сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для створення і реалізації умов,

які сприятимуть створенню конкурентних переваг для підприємства (товарів, робіт, послуг) у теперішньому чи майбутньому і бізнес-середовищі. Така сукупність управлінських інструментів, як правило, не лише стосується всіх видів діяльності, що пов'язані зі створенням конкурентних переваг для підприємства, а й взаємодіє з ними.

До базових принципів управління конкурентоспроможністю слід віднести такі: єдності теорії та практики управління конкурентоспроможністю підприємства; системності управління; наукової обґрунтованості управління; ранжування об'єктів управління за їх важливістю; багатоваріантності; зіставленості управлінських рішень за аналізом їх варіантів; збереження та розвитку конкурентних переваг підприємства; ринкової орієнтації; цільової спрямованості; комплексності; гнучкості та етапності.

Важливість застосування системного підходу до управління конкурентоспроможністю пояснюється, перше, багатогранністю цього складного явища. З економічної категорії та великою кількістю чинників, які на неї впливають, і випливає на підставі логічного закону достатніх підстав із таких логічних причин (рис. 1):

- управління конкурентоспроможністю передбачає різні види діяльності;
- ефективності управління конкурентоспроможністю досягають усіма видами менеджменту (виробничим, фінансовим та інформаційним менеджментом, маркетингом);
- повноту управління конкурентоспроможності забезпечують здійснення відповідних управлінських заходів на різних адміністративно-господарських рівнях;
- управління конкурентоспроможністю на різних рівнях скеровують на різні об'єкти;
- управління конкурентоспроможністю здійснюють на різних стадіях життєвого циклу продукції, а отже, – в різних підрозділах підприємства, роботу яких необхідно чітко координувати;
- використання складових елементів системи управління, а також управлінських категорій, забезпечує якість, надійність та інші параметри продукції.

Дослідження показує, що кожен об'єкт управління – це складна система зі своїми особливостями і специфікою, тому не існує універсального підходу до впровадження змін і на цьому етапі виробництва. А тому кожний управлінський підхід повинен бути удосконалений і націлений на досягнення ефективності виробництва.

Система управління конкурентоспроможністю повинна стосуватися всіх видів діяльності, що пов'язані зі створенням конкурентних переваг підприємства, товару, робіт, послуг, і взаємодіє з ними. Вона охоплює всі стадії життєвого циклу продукту і процеси, а саме: маркетинг і вивчення ринку; проектування й розроблення продукції; планування й розроблення

процесів; закупівлі; виробництво чи надання послуг; контроль; упаковку і складування; збут і продаж; монтаж і здачу в експлуатацію; технічну допомогу й обслуговування; утилізацію чи вторинне перероблення продукції після закінчення терміну її використання [7].

Для посилення керованості зазначених видів діяльності потрібно враховувати, що їх важливість є досить високою, перелік може бути значно ширшим. Тобто, система забезпечення високої конкурентоспроможності, з поміж зазначених, має охоплювати наступні напрями [4]:

1) заходи на підвищення технічного рівня і якості продукції, що передбачають:

- перебудову системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, підвищення культури виробництва, поліпшення умов праці.
- зміцнення бази та покращення організації НДДКР;
- прискорену реалізацію структурних зрушень та інвестиційної політики відповідно до пріоритетів НТП і соціального розвитку;
- підвищення на цій основі ефективності капіталовкладень;
- організацію ефективної діяльності груп якості та цільового навчання керівного і робочого персоналу, створення соціальних умов якості праці, перебудову завдань і функцій управління якістю продукції;
- стандартизацію.

2) заходи, спрямовані на зниження ресурсоемності продукції, витрат виробництва;

3) заходи щодо вдосконалення сервісного обслуговування, реклами, вивчення ринку збуту.

На реалізацію цих заходів необхідно направити економічні та організаційні важелі управління.

Вважаємо, що розробка і впровадження системи управління конкурентоспроможністю підприємства дозволяє вирішити такі завдання:

- виокремлення залежно від цілей планування і управління рівнів забезпечення конкурентоспроможності;
- формування для кожного рівня управління частинних та інтегральних показників оцінки конкурентоспроможності (при цьому інтегральним показником конкурентоспроможності підприємства на оперативному рівні може виступати конкурентоспроможність продукції (робіт або послуг), на тактичному рівні – система комплексних показників фінансово-економічного становища, а на стратегічному рівні – використовувати систему показників, що характеризують інвестиційну привабливість підприємства);
- розробка підходів до розрахунку та інтерпретації результатів оцінки конкурентоспроможності;

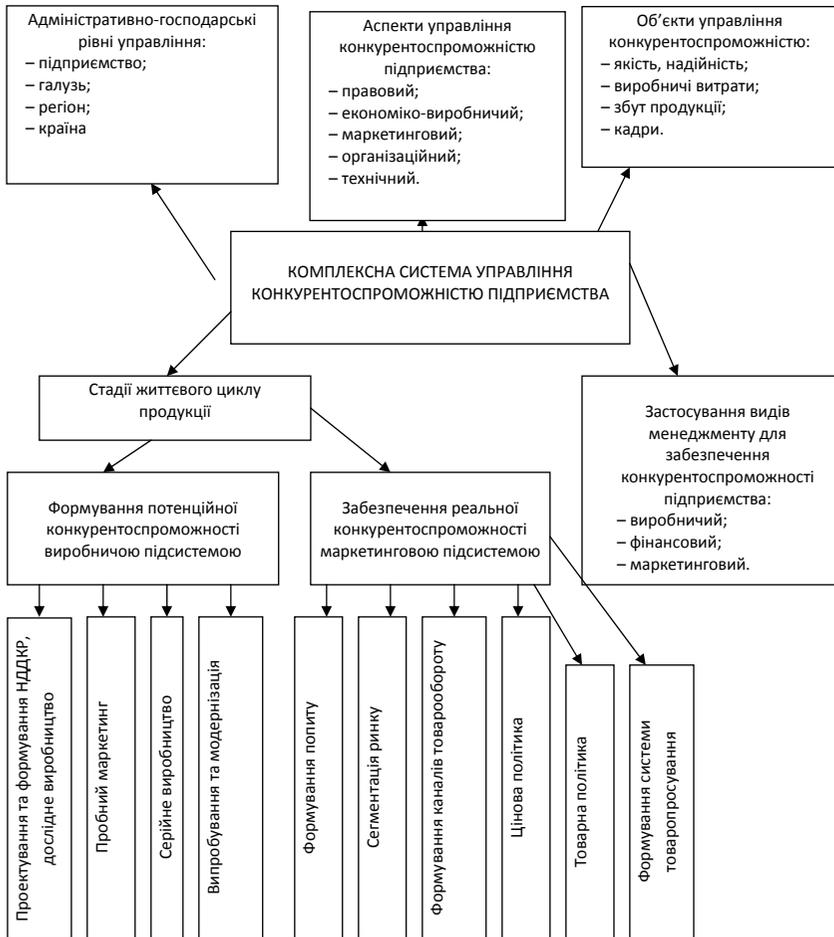


Рис. 1. Комплексна система управління конкурентоспроможністю підприємства [4]

- визначення для відповідних бізнес-процесів завдань з управління конкурентоспроможністю підприємства;
- формування функціональної структури системи управління конкурентоспроможністю підприємства; розробка організаційних регламентів функціонування системи управління конкурентоспроможністю.

Побудова системи управління конкурентоспроможністю підприємства є досить складним процесом і передбачає створення умов для високого рівня адаптивності до динамічних змін ринкового середовища

та здатності конкурувати на ринках з виробниками й продавцями аналогічних товарів. Цей процес, як складову управління конкурентоспроможністю підприємства, слід розглядати як частину загального менеджменту, що спрямовується на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності суб'єктів господарювання [5].

Володіння конкурентними перевагами для підприємства передбачає існування можливості забезпечити вищий обсягів продажів, рівень показників рентабельності продукції і фінансово-господарської діяльності, ніж інші учасники ринку. Створення кон-

курентних переваг є ознакою ефективнішої експлуатації внутрішніх ресурсів, в порівнянні із середньостатистичним для даного виду продукції (асортиментної лінії), територіального ринку, сегмента ринку чи окремих учасників ринку. Конкурентні переваги визначаються рядом якісних характеристик та показників, які підкреслюють переваги системи збуту та обслуговування споживачів, та цим створюють умови для досягнення кращих маркетингових показників відносно досягнутих конкурентами. Таким чином, формування конкурентоспроможності підприємства – це забезпечення ринкових переваг над аналогічною продукцією інших учасників ринку.

Проте в розрізі чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ узагальненим показником конкурентоспроможності, на думку, окремих науковців, є інтегральний показник, який охоплює сукупність виробничих, соціальних, управлінських якісних і кількісних характеристик, які складають потенціал суб'єкта господарювання, що створює необхідні умови для виготовлення високоякісного кінцевого продукту. При цьому, конкурентоспроможність як інтегрований показник можливо розглядати в статичі і динаміці. В статичі він свідчить про існуючий стан якості виробничо-економічної системи підприємства. Характеристика конкурентоспроможності в динаміці представляє собою рух процесів щодо створення конкурентних переваг за рахунок ефективної взаємодії у часі і просторі сукупності виробничих, соціальних, управлінських чинників, що створюють сприятливі умови для виробництва та реалізації продукту і характеризують ступінь задоволення потреб споживачів [5].

Враховуючи вищевикладене, слід констатувати, що процес управління конкурентоспроможністю підприємства має включати ряд дій: моніторинг конкурентного середовища та оцінку конкурентної ситуації в галузі й на ринку; діагностику конкурентоспроможності підприємства та його основних конкурентів; конкурентне позиціонування підприємства (вибір стратегічних господарських підрозділів з перевагами у конкурентній боротьбі); розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; реалізація конкурентної стратегії підприємства.

У нових умовах господарювання необхідно прискорити процес створення систем управління конкурентоспроможністю підприємств, адаптованих до ринкових відносин, посилили їхню стратегічну орієнтацію. Побудова таких стратегічно орієнтованих систем потребує вирішення таких науково-методичних і практичних завдань: формування концепції управління потенціалом підприємства як складним об'єктом діагностики, оцінки, прогнозування; розроблення інструментарію оцінювання власних конкурентних переваг; удосконалення механізмів управління конкурентоспроможністю, визначення змісту функцій уп-

равління, мотиваційних механізмів тощо; визначення методів управління змінами на підприємстві; формування і реалізація стратегії конкурентоспроможності підприємства тощо. Тому в умовах посилення конкуренції, високого рівня невизначеності й ризику українського підприємницького середовища вважаємо за доцільне рекомендувати українським підприємствам застосовувати не статичні, а стратегічно-орієнтовані адаптивні системи управління конкурентоспроможністю, що дасть змогу: забезпечити високу якість управління конкурентоспроможністю (а отже, й досягнення відповідного її рівня); підвищити надійність системи управління в умовах впливу неконтрольованих чинників; забезпечити інваріантність системи управління конкурентоспроможністю до різних типів підприємств; вдосконалити адаптацію системи на підприємствах; підвищити рівень гнучкості й мобільності системи управління конкурентоспроможністю.

Висновки та перспективи подальших досліджень за темою дослідження. Під управлінням конкурентоспроможності підприємства (товарів, робіт, послуг) пропонується розуміти сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для створення і реалізації умов, які сприятимуть створенню конкурентних переваг для підприємства (товарів, робіт, послуг) у теперішньому чи майбутньому бізнес-середовищі. Така система, як правило, не лише стосується всіх видів діяльності, що пов'язані зі створенням конкурентних переваг для підприємства, а й взаємодіє з ними. Система управління конкурентоспроможністю повинна стосуватися всіх видів діяльності, що пов'язані зі створенням конкурентних переваг підприємства, товару, робіт, послуг; і взаємодіє з ними. Вона охоплює всі стадії життєвого циклу продукту і процеси, а саме: маркетинг і вивчення ринку; проектування й розроблення продукції; планування й розроблення процесів; закупівлі; виробництво чи надання послуг; контроль; упаковку й складування; збут і продаж; монтаж і задуку в експлуатацію; технічну допомогу й обслуговування; утилізацію чи вторинне перероблення продукції після закінчення терміну її використання, тощо.

Дослідження особливостей управління конкурентоспроможністю на підприємствах показав, що сучасне підприємство, яке функціонує в умовах ринкових відносин, як один із основних механізмів забезпечення своєї життєдіяльності, повинне використовувати системне стратегічне управління конкурентоспроможністю, сутність якого полягає в розробленні стратегії та довготермінової програми дій для досягнення цілей і вирішення завдань щодо підтримання/підвищення конкурентоспроможності з використанням обмеженого обсягу ресурсів у певній ринковій ситуації, що є важливим напрямком подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Горбаль Н. І. Система управління конкурентоспроможністю підприємства / Н. І. Горбаль, С. Б. Романишин // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: Економіка, планування і управління галузі. Вип. 20.12. – Львів: НЛТУ, 2016. – С. 112-117.
2. Жовнова Р.І. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / Р. І. Жовнова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. - Кіровоград: КНТУ, 2015. - Вип. 18, ч. 1. - С. 344-351.
3. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія / монограф. / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, В.М. Орлова, Г.А. Рижкова. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.
4. Ревенко Н. Управління процесом формування конкурентоспроможності продукції підприємства / Н. Ревенко, І. Малихіна // Вісник ТНЕУ. – 2015. – №2. – С. 62-70.
5. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2012. – 570 с.
6. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації : підручник / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська. – К.: Кондор, 2009. – 470 с.
7. Добрянська Н.А. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю підприємства / Н.А. Добрянська, М.О. Варгатюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. - №20. – С. 84-87.

УДК 657.1:339.54

МАРЧЕНКОМ.С.

Спеціаліст: Ігнатенко О.В., к. психол. н.
м. Київ

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ОРЕНДНИХ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ УБ «ЗАКОРДОНМОНТАЖСПЕЦБУД»

Анотація. У статті розглянуто особливості лізингових операцій на українському ринку, проаналізовано економічні та організаційно-правові засади лізингу. Узгоджено визначення економічної сутності лізингових операцій. Проаналізовано та зроблено комплексну оцінку стану та основних тенденцій розвитку лізингу в сільському господарстві, систематизовано фактори впливу на розвиток лізингу в Україні.

Визначено основні напрями підвищення ролі лізингу в технічному забезпеченні підприємств.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности лизинговых операций на украинском рынке, проанализированы экономические и организационно-правовые основы лизинга. Согласовано определение экономической сущности лизинговых операций. Проанализировано и сделано комплексную оценку состояния и основных тенденций развития лизинга в сельском хозяйстве, систематизированы факторы влияния на развитие лизинга в Украине. Определены основные направления повышения роли лизинга в техническом обеспечении предприятий.

Abstract. In the article the peculiarities of leasing operations in the Ukrainian market, analyzed the economic, organizational and legal bases of leasing. Agreed definition of economic essence of leasing operations. Reviewed and made comprehensive assessment of the status and main trends in the development of leasing in agriculture, systematic factors influencing the development of leasing in Ukraine. The main directions of increasing the role of leasing in technical support companies.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової системи господарських відносин звалив на наших, небізнесних щодо безліч форм підприємництва людей масу нових термінів, понять, підходів до ведення справ, давно вже канонізованих в практиці західного бізнесу. В результаті цього - нерідко нерозуміння, безглузде переінакшування чи, навпаки, дублювання чужого досвіду. Відсутність реальних знань в результаті веде до дискредитації ідеї, що здатна бути плідною і на вітчизняному ґрунті за вдумливого, зваженого підходу. Саме з цієї причини, тема дослідження є актуальною на сьогоднішній день.

Проблемам розвитку лізингової діяльності присвячені праці багатьох закордонних і вітчизняних вче-

них – економістів, серед яких необхідно виділити І. Гріфіта, Т. Кларка, С. Хьюса, Г. Холодного, Г. Куліша, С. Шаренка, А. Пересаду та інших. Згадані автори зробили значний внесок в дослідження питання лізингу та лізингових відносин в світі та в Україні. Однак ще залишається ряд питань, котрі потребують подальшого вивчення з метою удосконалення лізингової діяльності в Україні. [7; 23]

Актуальність розвитку лізингу в Україні, включаючи формування лізингового ринку, обумовлена передусім несприятливим станом парку устаткування: значна питома вага морально застарілого устаткування, низька ефективність його використання, немає забезпеченості запасними частинами тощо. Одним з

варіантів рішення цих проблем може стати лізинг, який об'єднує всі елементи зовнішньо-торгівельних, кредитних та інвестиційних операцій. Перехід до ринкової економіки поставив перед промисловими підприємствами ряд проблем, головною з яких являється наступна: як затвердитися в умовах зростаючої конкуренції, скорочення ринку збуту через невисокі ціни продукції та неплатоспроможність, складність пошуку постачальників сировини, матеріалів та обмеженості фінансових ресурсів. В наш час більшість українських (та й не тільки українських) підприємств відчують нестачу оборотних коштів. Вони не можуть оновлювати свої основні фонди, впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу і вимушені брати кредити. Існують різноманітні види кредитування: іпотечне, під заставу цінних паперів, під заставу партій товару, нерухомості. Однак підприємству при необхідності оновлення своїх основних фондів вигідніше брати устаткування в лізинг. При цьому економія коштів підприємства у порівнянні зі звичайним кредитом на придбання основних засобів доходить до 10% від вартості устаткування за увесь строк лізингу, який складає, як правило, від одного до п'яти років. Теперішня економічна ситуація в Україні, на думку багатьох експертів, сприяє лізингу. Форма лізингу примирює протиріччя між підприємством, у якого немає коштів на модернізацію, і банком, який неохоче надасть цьому підприємству кредит, так як не має достатніх гарантій повернення інвестованих коштів. Лізингова операція вигідна усім учасникам: одна сторона отримує кредит, який виплачується поетапно, та потрібне устаткування, інша сторона – гарантію повернення кредиту, так як об'єкт лізингу є власністю лізингодавця чи банка, що фінансує лізингову операцію, до надходження останнього платежу.

Метою даної статті є розгляд економічних та організаційно-правових засад лізингу, починаючи з визначення його економічної суті, розгляд окремих видів, механізму лізингових операцій, структури та змісту договору лізингу і закінчуючи описом основних етапів та економічних основ лізингових угод.

Вклад основного матеріалу. ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд» засновано в 2000 році на базі будівельного відділу ДП «Київ-Сервіс» (яке було засновано в 1978 році), згідно Законом України «Про підприємства в Україні» і «Про підприємництво», які втратили чинність зі вступом у дію Господарського кодексу. ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд» є юридичною особою, включено до єдиного державного реєстру підприємств та організацій України. Здійснює свою діяльність згідно чинного законодавства, на підставі статуту підприємства. Вищим органом керівництва ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд» є збори учасників, на яких обирається голова, вирішуються питання щодо змін до Статуту, затвердження річних звітів, визначення напрямків діяльності підприємства,

обрання директора тощо. Збори учасників скликаються головою не рідше двох разів на рік.

Поточне керівництво підприємством здійснює директор, що звітує зборам учасників і виконує рішення, прийняті на зборах.

На сьогодні товариство є однією з провідних компаній по ремонтно-будівельних роботах у Києві. З 2007 року компанія отримала сертифікат відповідності вимогам стандарту ДСТУ ISO 9001-2007 на систему управління якістю стосовно виробництва бетонних та розчинних сумішей.

Метою діяльності компанії – є втілення якісних проектно-будівельних рішень і процесів реалізації інноваційних проектів різного формату: торгових закладів, торгово-розважальних та відпочинкових комплексів, житлових будинків тощо. ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд» має широкую виробничу географію, компанія представлена мережею підприємств у Києві, Львові, Івано-Франківську, Тернополі, Ужгороді, Харкові, об'єднана єдиною стратегією розвитку – стати лідером на ринку будівельних послуг.

Серед великих замовників, можна визначити: завод по виробництву авточохлів «Bader». ТОВ «Львівська пивоварня», Завод по виробництву конвєртів «Куверт-Україна», мережу гіпермаркетів «Сільпо», Завод по виготовленню тари «Росан Пак» та ряд інших відомих підприємств, усього ж за час існування компанії було заключено договорів на співпрацю понад 200 великих клієнтів 11000 малих.

На підприємстві створені: фонд розвитку виробництва, науки і техніки; фонд соціального розвитку; фонд оплати праці; резервний фонд. Сума коштів, що направляються в фонд оплати праці і соціального розвитку, повинна забезпечуватися прибутком від реалізації продукції. Резервний фонд створений для покриття непередбачених витрат і збитків.

Управління підприємством здійснюється відповідно до діючого Статуту на основі прав власника по господарському використанню свого майна і принципів самоврядування трудового колективу.

Органами управління на підприємстві є: власник підприємства, дирекція, трудовий колектив. На підприємстві створена дивізіональна (регіонально – продуктова) структура управління.

Об'єм продажу продукції вираженої в грошовому вимірі мають тенденцію до збільшення. Це обумовлено двома факторами: розширенням надаваних послуг і збільшенням випуску товарної продукції з однієї сторони, а з другої – зростанням цін на послуги, що спостерігається і до цього часу у будівельній галузі.

ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд» має на балансі основні засоби всіх груп, тобто офісне обладнання, виробниче устаткування, транспортні засоби, будівлі та споруди. Біля 43% основних засобів підприємства складають активну частину, а інша – пасивну, що свідчить про не дуже високу ефективність технологічної структури основних засобів виробниц-

Таблиця 1.

Динаміка обсягів виробництва товарної продукції

| | РОКИ | | | | |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 2012 03 | 2013 04 | 2014 05 | 2015 06 | 2016 07 |
| 01 | | | | | |
| 1. Об'єм продаж, (тис.грн.) | 17965,8 | 19206,9 | 19359,2 | 16060,8 | 40580,9 |
| – в% до базового року; | 100% | 106,9% | 107,8% | 89,4 | 225,9% |
| – в% до попереднього року | 100% | 106,9% | 100,7% | 83% | 252,7% |
| 2. Кількість робітників. (Чол./год) | 195 | 202 | 212 | 185 | 294 |
| 3.Продуктивність праці | 92132 | 95083 | 91316 | 86815 | 138030 |
| –в% до базового року; | 100 | 103,2 | 99,1 | 94,2 | 149,8 |
| –в% до попереднього року | 100 | 103,2 | 91,3 | 95 | 158,9 |

Таблиця 2.

Динаміка обсягів витрат підприємства

| Витрати | РОКИ | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 2012 03 | 2013 04 | 2014 05 | 2015 06 | 2016 07 |
| 01 | | | | | |
| Витрати виробництва на випуск продукції (робіт, послуг), (тис. грн.) | 14,37 | 15,55 | 15,68 | 12,84 | 32,46 |
| – в% до базового року; | 100 | 108,3 | 109,1 | 89,4 | 225,9 |
| – в% до попереднього року; | 100 | 108,3 | 100,8 | 82 | 252,7 |
| Витрати на 1 грн. продукції (грн.) | 0,8 | 0,81 | 0,81 | 0,8 | 0,8 |

тва. Але, водночас, підприємство має у власності всі будівлі, необхідні для повного виробничого циклу, тому не залежить від орендодавця виробничих приміщень і не витрачає коштів на оренду.

Прямі витрати включають видатки за матеріали, вантажні і транспортні роботи, видатки на паливо, електроенергію, воду, вартість експлуатації будівельних машин і механізмів, а також виплату заробітної плати робітникам.

Змінні витрати складаються з видатків, пов'язаних з організацією управління будівництвом і технічного керівництва ним, побутового обслуговування робітників, а також витрати на соціальне страхування, охорону праці, техніку безпеки, протипожежні заходи. Будівельна організація повинна також забезпечити виконання плану прибутків, тобто вона має бути рентабельною.

Загальні витрати ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд» представлено в Таблиці 2.

Обсяги витрат мали тенденцію до збільшення, це обумовлено впровадженням новітніх економічних технологій у будівництві. В 2012 році обсяги витрат збільшилися більш чим на 200%, це обумовлюється тим, що в 2012 році обсяги виробництва суттєво збільшилися, а по друге, на ринку відбувається ріст цін на сировину і матеріали, визваний інфляційними процесами в економіці України. Але компанія вирішила, яким чином можливе зниження витрат: побудувати власний завод з виробництва будівельних ресурсів. Також це рішення було підкріплене тим, що на ринку не має вітчизняних виробників якісних сумішей, а сировина провідних компаній світу, коштує дорого. Зменшивши кількість витрат, за рахунок

власних будівельних ресурсів, компанія отримує стабільне конкурентне становище на ринку і може більш вільно варіювати цінами.

Ці зміни можливо пояснити тим, що кожний рік змінювалися будівельні проекти і були різні фронти робіт. В компанії заробітна плата працівників не змінювалася майже 4 роки, для того щоб зберегти свої кадри, компанія в 2012 збільшила фонд заробітної плати. Збільшення витрат може свідчити про збільшення обсягів будівництва чи про підвищення цін на ресурси і матеріали. В нашому випадку підприємство потрапило під вплив цих двох факторів. Більш наглядно розподілення витрат по групам в динаміці ми зможемо це побачити на рис. 1.

Кінцевим позитивним результатом господарської діяльності підприємства є прибуток. Але показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання, тому що їхня величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Цей показник використовують для оцінки діяльності підприємства і як інструмент в інноваційній політиці.

Кожному підприємству необхідно виявляти напрямки своєї діяльності, що забезпечать найвищу ефективність вкладених інвестицій. Такі інвестиції повинні служити базою для подальшого його розвитку і мати достатньо високу рентабельність. Крім цього підприємству потрібно реально оцінювати свої шанси в залученні зовнішніх коштів для фінансового забезпечення інвестицій. А тут необхідна оцінка інноваційної привабливості. Це можуть здійснювати потенційні інвестори з метою пошуку ефективних

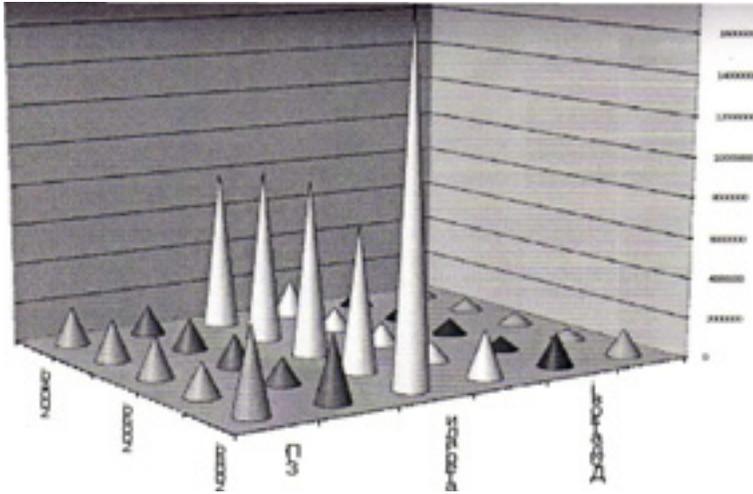


Рис.1. Динаміка витрат ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд»

об’єктів при формуванні інвестиційного портфеля; самі суб’єкти господарювання при формуванні інноваційних пропозицій з метою залучення додаткових ресурсів зі сторони; банки, котрі надають кредити; незалежні експерти, аудитори. [8]

Слід зазначити, що серед економістів немає єдиної думки щодо напрямків, кількості і структури показників, що характеризують інноваційну привабливість суб’єктів господарювання. Така оцінка, в основному, базується на показниках фінансового аналізу. Головна увага при цьому надається розрахункові фінансових коефіцієнтів, що характеризують майновий і фінансовий стан суб’єктів господарювання, їх прибутковість і ділову активність.

Коефіцієнт фінансової стабільності на протязі 2012–2016 років знаходився на досить високому рівні.

– коефіцієнт фінансової незалежності, який обчислюється відношенням суми власних коштів до валюти балансу:

$$K_{фн} = \frac{BK}{BB}$$

де *BK* – власний капітал;
BB – валюта балансу.

Розраховуємо коефіцієнт фінансової незалежності. Бажане значення - не менше 0,5. З таблиці 3 ми можемо бачити, що показник фінансової незалежності підприємства знаходиться на високому рівні і має тенденцію до збільшення.

– коефіцієнт фінансової залежності, який розраховується відношенням позикового капіталу до валюта балансу:

$$K_{Фз} = \frac{ПК}{BB}$$

де *ПК* – позиковий капітал;
BB – валюта балансу.

Коефіцієнт фінансової залежності

Аналізуючи дані таблиць можна зробити висновок про те, що показники ліквідності підприємства на протязі досліджуваного часу входили в межі нормативних і свідчать про стабільний фінансовий стан підприємства.

Від ефективності інвестиційної діяльності підприємства залежить його розвиток і стабільність становища на ринку. У випадках коли інвестиційні кошти використовуються недосить ефективно, прибуток

Таблиця 3

Коефіцієнт фінансової незалежності

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-----------------------------|----------|----------|----------|-----------|-----------|
| Власний капітал (тис. грн.) | 75593,15 | 94242,47 | 97920,71 | 101132,87 | 109249,05 |
| Валюта балансу (тис. грн.) | 13498,77 | 14959,12 | 13988,67 | 142440,67 | 149656,24 |
| K _{фн} | 0,56 | 0,63 | 0,70 | 0,71 | 0,73 |

підприємства нижчий за очікуваний рівень і підприємство втрачає свої потенційно можливі інвесторів.

Інноваційна привабливість підприємства являє собою обгрунтовану вірогідність діагностики ризику і потенційної прибутковості інвестицій.

Будівна галузь в рамках якої функціонує підприємство, на даному етапі розвитку переживає період бурхливого розвитку тому для інвесторів це підприємство є досить інноваційно-привабливим. [9]

ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд» знаходиться на ринку досить тривалий час, впроваджує в процес виробництва нові технології і методи роботи.

Згідно проведених розрахунків видно, що питому кількість інвестицій спрямовували в інвестування саме основних засобів підприємства: було закуплено нові підйомні крани, вантажні машини, бетономішалки та інші засоби праці потрібні в процесі виробництва, а також використовуються нові технології будівництва. Це дозволяє розширити коло споживачів і орієнтуватися на різний рівень замовлень: починаючи від будівництва замського котеджу і закінчуючи складними виробничими, промисловими і соціальними об'єктами.

В сучасних умовах господарювання підприємства потребують значних фінансових ресурсів. Одним із способів фінансування є лізинг, який, є дієвим засобом активізації інвестиційної діяльності, ефективного відтворення основних фондів підприємств, підвищення рівня якості вітчизняної продукції і представляє собою своєрідний показник розвитку всієї економіки країни. Лізингова діяльність в Україні останнім часом розвивається і інтегрується у світову фінансову систему.

В західних країнах протягом останніх сорока років склалася висока культура проведення лізингових операцій, що вважаються найбільш складним різновидом банківської діяльності. У цей час 25 – 30% інвестицій у розвинених країнах припадають на лізингові операції. І близько 80% нових видів продукції проводиться саме на встаткування, узятому в оренду.

Країни Європи займають друге місце за обсягом лізингових операцій. Найбільше "лізингових інвестицій" серед західноєвропейських країн здійснюють Ірландія (46% від загального обсягу) і Англія (35.8%) [9], а серед країн Східної Європи – Чехія. Причиною такого успіху лізингового ринку в провідних країнах, найбільш вагомою є грамотна урядова політика податкового законодавства. У той самий час українське законодавство характеризується наявністю протиріч у визначенні основних положень організації лізингових відносин та високим податковим тиском на лізинговий бізнес, що і є перешкодою у розвитку лізингу в країні.

Узагальнюючи досвід країн Західної Європи й США, можна виділити наступні характерні риси лізингу:

1) в основному лізинговими операціями займаються не комерційні банки, а спеціалізовані компанії;

2) розвинений ринок лізингових послуг зміцнює виробничий сектор економіки, створюючи умови для прискореного розвитку стратегічно важливих галузей, стимулюючи приплив капіталів у виробничу сферу;

3) розвиток лізингових відносин стимулюється наявністю певних податкових пільг.

Зацікавленість у лізингу в Україні виявляють представники малого бізнесу, котрі, не маючи достатніх коштів і не прибігаючи до притягнення кредитів, можуть в цьому випадку використовувати у виробництві нове прогресивне устаткування і технології. У розвитку лізингу зацікавлені не тільки лізингоотримувачі, як споживачі устаткування, але і виробники, оскільки за рахунок лізингу розширюється ринок збуту виробленого ними устаткування.

Розвиток питання щодо лізингової діяльності в Україні мають любівати самі ж організації цього бізнесу. Саме тому в 1997 році в Україні була створена Всеукраїнська Асоціація лізингу «Укрлізинг», яка є членом Європейської федерації національних лізингових асоціацій «LEASEUROPE». Асоціація займається консультативною діяльністю, маркетинговим аналізом, здійсненням власних інформаційних проектів і програм з питань лізингу й економіки, розробкою пропозицій з удосконалювання лізингового законодавства.

Якщо ж подивитись на кількість лізингових компаній за останні роки, то можна побачити, що цих компаній стає дедалі більше.

Шляхи щодо підвищення ефективності управління лізинговою діяльністю ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд», та наші пропозиції виходять з того, що будівельна галузь, одна з небагатьох галузей народного господарства, в останні часи почала стрімко розвиватися. За прогнозами фахівців, зростання буде відбуватися в такому ж темпі ще на протязі 10 років. Досліджувана будівельна компанія виконує різнопланові будівельні роботи починаючи від проектування закінчуючи оздоблювальними і ремонтними роботами. Устаткування і машини цього підрозділу на досліджуваному підприємстві майже закінчили свій термін служби, багато яким засобам праці було поновлено виробничі ресурси. Від багатьох замовлень підприємству прийшлося відмовитися, бо ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд» не міг виконати обсягів робіт що замовлялися. Але на нашу думку цей сегмент ринку має тенденцію до розвитку.

В останні часи досить стрімко почали укріплюватися тенденції по використанню наряду з новітніми матеріалами, натуральних матеріалів в будівництві і оздобленні будівель, споруд та будинків. Ми вважаємо, що цей напрям діяльності будівельного підприємства потрібно розвивати, тому що послуги по устатку підлоги користуються попитом, як на первинному ринку так і вторинному ринку. Якщо взяти до уваги, що більшість підприємств не проводило капітального

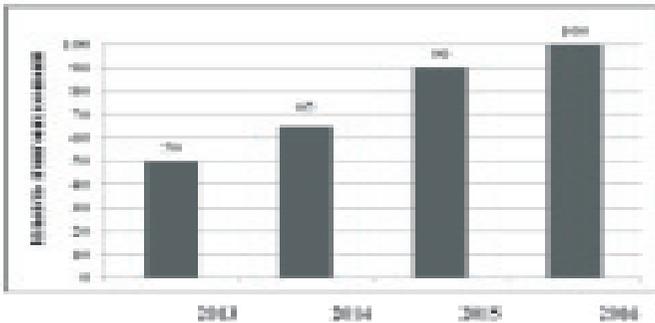


Рис. 2 Кількість лізингових компаній в Україні

ремонту досить тривалий час і в сегменті приватного житла така ж сама ситуація, то ми можемо передбачати, що з становленням економічної стабільності в державі і зростанням попиту у населення цей напрям буде користуватися підвищеним попитом.

Для успішного залучення інвестиції необхідно формувати інноваційну привабливість підприємства, тобто створювати умови для використання інновації із забезпеченням максимального, економічного та соціального ефекту від їх реалізації при дотриманні встановленого рівня інноваційного ризику. Це особливо важливо для ТІСІ категорії, які не мають чітко виражених інвестиційних інтервалів і формують свою стратегію на підставі інноваційного маркетингу та оцінки привабливості підприємства.

З боку потенційних інвесторів дуже важливим є з'ясування доцільності вкладання інвестиційних коштів у підприємство на основі оцінки інноваційної привабливості. З іншого боку, використання методів оцінки інноваційної привабливості є вкрай необхідним для проведення внутрішнього контролю цього показника керівництвом підприємств, що бажають залучити певний обсяг інвестиційних ресурсів. Тому, першим кроком у цьому має стати розробка методики щодо формування якісної системи показників оцінювання привабливості проєктів та підприємства у іншому.

ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд» на ринку України практично кожен рік оновлює свою техніку, оснащення та використовує лише сертифіковані, якісні та вищі матеріали провідних марок. Ось нещодавно компанією було придбано потужний парк техніки, серед якого - екскаватори ICB, самоскиди VOLVO, бетононасос PİT2ME15TEK, та найголовніше придбання компанії - бетонний завод ELBA. Тому для покращення інноваційного іміджу ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд» необхідно розробити напрямки покращення інвестиційної привабливості.

Висока фінансова спроможність підприємства – об'єкта інвестування чи не найважливіший чинник

що впливає на прийняття рішення потенційним інвестором. Тому зміншення фінансової стійкості має важливе значення для покращення інноваційної привабливості. Фінансову стійкість можна покращити збільшуючи розмір власного оборотного капіталу та зменшуючи поточні зобов'язання. З розрахунків видно, що коефіцієнт фінансової стійкості досить високий, це завдяки тому, що:

1. ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд» завжди підвищує конкурентоспроможність своєї продукції за рахунок підвищення якості і зниження собівартості та освоєння нових видів продукції;
2. Компанія користується тільки новим високопрофесійним обладнанням, технікою та матеріалами;
3. Проводить роботи з удосконалення організаційної структури і управління підприємством та оптимізації чисельності персоналу;
4. Завантаженню і модернізацією наявних виробничих потужностей.

Будівельна галузь досить рухлива галузь на даному етапі розвитку економіки, краще переживає стадії стрімкого росту. В конкурентній боротьбі багато будівельних фірм поглинаються великими будівельними фірмами, діяльність яких направлена на розширення займаного сегменту ринку. Це стало можливим, через ефективне планування діяльності і стабілізації положення на ринку.

В статті було зазначено, що в країні спостерігається будівельний бум, але не треба нехтувати прогнозами фахівців які прогнозують, що ситуація докорінно зміниться через 10 років з насиченням ринку. Тоді на ринку буде відбуватися посилення конкурентної боротьби, і на ринку залишаться тільки ті фірми які змогли фінансово стабілізуватися під час будівного буму 2017–2021 років.

Використовування оренди у всіх різноманіттях її форм і методів дозволяє українським підприємствам підключитися до найціннішого досвіду, накопиченого десятилітньою практикою західних фірм. Розвиток

орендних відносин в українській економіці здатний по-жвавити економічну кон'юнктуру, дати інвестиційний поштовх зростанню, що починається, розширити платоспроможний попит, створити зацікавленість у господарюючих суб'єктів в підйомі ділової активності.

Лізингові угоди сприяють активізації інвестицій приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшенню фінансового стану товаровиробників, а також підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Такі умови дають змогу позитивно розвиватися народно-господарчому комплексу України.

Висновки. В результаті дослідження ринку лізингових послуг в Україні доведено, що на сьогоднішній день для багатьох підприємств, які вирішують проблему вибору джерела фінансування, саме фінансовий лізинг є найбільш ефективним механізмом залучення капіталу. Але, попри всю перспективність використання даного фінансового інструменту, лізинговий ринок в Україні перебуває на сьогодні лише в зародковому стані, хоч і показує досить високі темпи розвитку. Таким чином, проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України переходить в площину пошуку шляхів стимулювання розвитку міжнародного лізингу, як ефективного інвестиційного інструменту. Шляхом огляду і аналізу чинного законодавства України, дано визначення поняття лізингу, і конкретизовані критерії, по яким лізинг вважається фінансовим, і які узгоджуються з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Також виявлено, що в Україні на сьогодні практично відсутні будь-які податкові пільги, які б стимулювали розвиток міжнародного лізингу, а діюча система оподаткування унеможливає імпорт таких пільг з-за кордону. В результаті чого, з огляду на наявність надмірного оподаткування лізингоотримувача податком на репатріацію і існування проблеми подвійного податкового навантаження податком на прибуток підприємств іноземного лізингодавця, обґрунтовані мотиви зміни податкового законодавства як поступової адаптації до розвитку лізингового бізнесу в Україні. Також запропоновані певні кроки вирішення проблеми активізації

лізингової діяльності і шляхи державного регулювання ринку фінансового лізингу.

Таким чином, в Україні, на сьогоднішній день універсальної та комплексної оцінки ефективності лізингового проекту не існує. Тобто, для повної оцінки ефективності запропонованого лізингового проекту необхідно проводити розрахунки за кількома наведеними методиками, враховуючи їх переваги та недоліки. Поеднання переваг, наведених вище методик та врахування їх недоліків, дасть змогу зробити комплексну експертизу запропонованого лізингового проекту, встановити рівень економічної ефективності та розмір сумарного ефекту від проведення конкретної лізингової операції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: ВРУ, 2012. – 375с.
2. Про внесення змін до Закону України «Про лізинг»: Закон України, прийнятий Верховною Радою України 11 грудня 2011 р. №1381-ІУ //Відомості Верховної Ради. – 2004. – N15. – Ст.231.
3. Закон України «Про лізинг» //Відомості Верховної Ради України. –1998. – №9-10, ст. 67, 68.
4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств», прийнятий Верховною Радою України 22 травня 1997 р. N283/97 ВР зі змінами, внесеними Законом України від 24.12.02 р. №349-ІУ//Все про бухгалтерський облік. – 2003. – N8. – С.5-57.
5. Закон України «Про податок на додану вартість», прийнятий Верховною Радою України 3 квітня 1997 р. N168/97-8? зі змінами і доповненнями //Відомості Верховної Ради. – 1997. – №21. – С. 156.
6. Закон України «Про фінансовий лізинг»: прийнятий Верховною Радою України 11 грудня 2003 р. N1381- ІV зі змінами і доповненнями. – //Відомості Верховної Ради України. – 2014. – №15.
7. Бабенко Л. А. Финансовый лизинг : изменение в правовом поле. – / Л.А. Бабенко //Вестник бухгалтера и аудитора. – 2015. – №3-4.
8. Васильчичин О. Лізинг у діяльності банків / О. Васильчичин / Вісник НБУ. – №8, 2016. – С.55.
9. Козлов Д. Лізинг: новые горизонты предпринимательства / Д. Козлов // Экономика и жизнь. – 2016. – №29.
10. Королев В. Лізингові операції / В. Королев // Экономика и жизнь. – 2014. – № 49.

УДК 336.774.3

МЕЛЬНИК К.М., к.е.н.

м. Умань

РОЛЬ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті розглядається поняття політики в цілому і зокрема кредитної політики комерційних банків. Визначено функції кредитної політики, напрямки розвитку і вказана її роль у вдосконаленні банківської діяльності.

Ключові слова: банки, кредитна, політика, кредитоспроможність, інвестиції, спроможність, статус-кво, рейтинг.

Аннотация. В статье рассматривается понятие политики в целом и в частности кредитной политики коммерческих банков. Определены функции кредитной политики, направления развития и указана ее роль в совершенствовании банковской деятельности.

Ключевые слова: банки, кредитная, политика, кредитоспособность, инвестиции, состоятельность, статус-кво, рейтинг.

Abstract. In the article the concept of politics in general and in particular the credit policy of commercial banks. The functions of monetary policy, the direction of and specified its role in improving banking.

Keywords: banks, credit policy, creditworthiness, investments, ability, status quo rating.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку банківської системи характеризується трансформацією умов функціонування комерційних банків, спричиненої структурними змінами економіки України, її інтеграцією в світову спільноту. В умовах ринкової економіки, коли розвиток банківського сектора відбувається під впливом жорсткої конкуренції, комерційні банки для забезпечення свого економічного розвитку не тільки здійснюють традиційні банківські операції (відкриття депозитів, надання кредитів, проведення розрахунків), але й істотно розширюють продуктову лінійку банківських послуг, як для корпоративних клієнтів, так і для населення.

В даний час кредитні організації є одними з провідних гравців ринку валюти і фондового ринку, пропонують клієнтам різні види абсолютно нових банківських продуктів, які постійно розширюються у зв'язку з розвитком нових технологій.

Для обґрунтованого, раціонального і ефективного використання всіх елементів кредитного механізму банками розробляється відповідна кредитна політика. Від неї багато в чому залежить успішна діяльність комерційного банку в цілому і його подальший розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження сутності поняття «кредитна політика банку», визначення видів та функцій кредитної політики банку, механізму її формування та реалізації зробили така вчені-економісти як: Т. В. Майорова [1], І. С. Гуцал [2], В. С. Андрос [3], Г. С. Панова [4], І. В. Пещанська [5], Т. В. Родичева [6], А. Н. Предтеченський [7], І. В. Карбівничий [8], та інші. Проте, незважаючи на глибину наукових досліджень у цій

сфері, наявні розробки і рекомендації не дають, на нашу думку, цілісного уявлення про природу кредитної політики, її впливу на вибір шляхів реалізації кредитної стратегії банку. Відповідно, це обумовлює актуальність розуміння ролі кредитної політики у підвищенні ефективності кредитної діяльності.

Метою статті є – розроблення теоретико-методологічної основи кредитної політики та визначення її ролі в оцінці ефективності кредитної діяльності банку, адекватної сучасним умовам функціонування банківської системи України.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтування отриманих наукових результатів. У сучасній банківській практиці немає однозначного розуміння дефініції «кредитна політика». Політика (від грецького *politiké* – мистецтво управління державою) трактується в загальному розумінні як громадська діяльність.

На думку Т.В. Майорової, сутність кредитної політики банку полягає в забезпеченні безпеки, надійності і прибутковості кредитних операцій, тобто в умінні звести до мінімуму кредитний ризик. Аналізуючи дане визначення, можна зробити висновок, що кредитна політика – це визначення того рівня ризику, який може взяти на себе банк [1]

І.С. Гуцал вважає, що кредитна політика являє собою систему організаційно-управлінських заходів забезпечення діяльності з видачі кредиту із визначенням функцій та конкретних дій працівників банку, відповідальних за проведення кредитних операцій [2]. Дане визначення охоплює більший перелік складових кредитної політики, але не можна погодитися із тим, що «кредитна політика» вважається тотожною «організаційно-управлінській системі».

С.В. Андрос вважає, що кредитна політика – це документально оформлена модель організації і контролю кредитної діяльності банку. Компонентами кредитної політики виступають: загальні правила надання кредитів; класифікація кредитів; конкретні напрями кредитування; контроль якості; кредитні комітети [3]. Тобто вчений зводить поняття кредитної політики до суто технічної та інструктивної функції банку.

Г.С. Панова зазначає, що кредитна політика – це створення умов для ефективного розміщення залучених коштів, забезпечення стабільного зростання прибутку банку (в процесі зростання доходів від кредитних операцій і зниження витрат за депозитними операціями, а також витрат на обслуговування кредитів низької якості) [4]; І.В. Пещанська – «підвищення прибутковості кредитних операцій і зниження кредитних ризиків» [5]; Т.В. Родичева – «...високодохідне розміщення пасивів (у тому числі залучених вкладів і депозитів) банку в кредитні продукти при одночасному підтриманні певного рівня якості кредитного портфеля банку» [6].

На нашу думку, кредитна політика – це внутрішній документ банку, сформований з урахуванням економічної ситуації, який визначає взаємовідносини між банком і позичальником, розроблений на основі прийнятих принципів і пріоритетів, що представляє собою сукупність цілей, завдань, прийомів і методів їх досягнення.

Розглядаючи функції в якості специфічного прояву сутності явищ, кредитна політика виконує лише одну, але важливу функцію – функцію оптимізації кредитного процесу, для якої спрямована на реалізацію стратегії розвитку банківської системи та досягнення поставлених цілей.

Роль кредитної політики полягає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку і вдосконалення банківської діяльності в процесі акумуляції та інвестування кредитних ресурсів, розвитку кредитного процесу і підвищення його ефективності.

Слід зазначити, що не існує єдиної (однакової) кредитної політики для всіх банків. Кожен конкретний банк визначає свою власну політику, враховуючи економічну, політичну, соціальну ситуацію в регіоні його функціонування, беручи до уваги всю сукупність зовнішніх і внутрішніх ризиків, що впливають на роботу конкретного банку (рис. 1).

Сукупний ризик банку підвищується, якщо він не має власної кредитної політики, або має кредитну політику невисокої якості або не може довести її основні положення до відома конкретних виконавців, що ставить під сумнів можливість її реалізації.

Економічні перетворення в економіці країни вимагають покращення функціонування кредитного механізму і висувають на перший план питання щодо обґрунтування і використання економічних методів

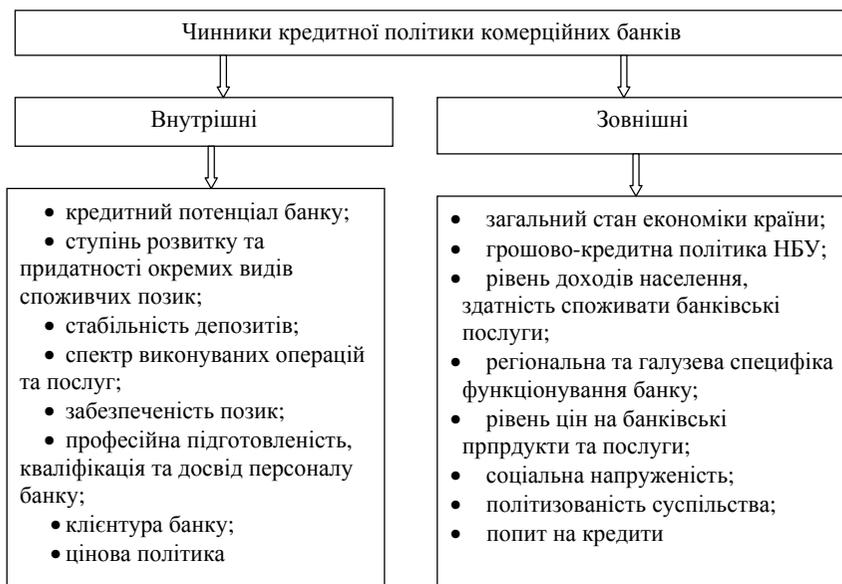


Рис. 1. Чинники Кредитної політики комерційних банків

*Узагальнено автором

управління кредитом, що дозволить запобігти невідповідності кредитних вкладень, погіршення їх структури, забезпечити своєчасне і повне повернення позик.

Досягати ефективності використання матеріальних і фінансових ресурсів (кредитів) суспільства в ситуації, що склалася можливо шляхом організації кредитування з урахуванням методологічно грамотної розробленої системи оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання з урахуванням специфіки їх функціонування, що є ключовим завданням кредитної політики будь-якого банку.

Існуючі в банківській практиці методики оцінки кредитоспроможності позичальника базуються на аналізі фінансового стану клієнта, тобто на основі розрахунків фінансових коефіцієнтів.

Методика оцінки кредитоспроможності позичальника, яка прийнята в вітчизняних комерційних банках, заснована на визначенні банками кредитоспроможності підприємств і допустимій суми кредитів та термінів їх погашення.

Оцінка проводиться за допомогою критеріїв, відповідність або невідповідність яких підвищує або знижує ймовірність повернення кредиту. У зв'язку з цим, доцільно виділити два аспекти.

Перший аспект – визначення кредитоспроможності позичальника з позиції банку-кредитора.

Другий – полягає у визначенні відповідності вимогам кредитоспроможності самим підприємством і проведених заходів щодо її підвищення. Ця сторона проблеми є вкрай важливою в сучасних умовах.

При цій методиці аналіз кредитоспроможності підприємства-позичальника проводиться в два етапи:

1 етап. Загальний аналіз кредитоспроможності підприємства (розрахунок ряду показників ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, оборотності поточних активів і прибутковості);

2 етап. Рейтингова оцінка підприємства (визначення класності позичальника за бальною основою).

На першому етапі розраховуються показники, які характеризують господарсько-фінансову діяльність позичальника. Різноманітність цих показників ускладнює виявлення загальних тенденцій зміни фінансового стану підприємства (організації), тому виникає необхідність в об'єднанні і систематизації отриманих даних. Це завдання вирішується на другому етапі оцінки кредитоспроможності, де використовується рейтингова оцінка. Вона дозволяє визначити фінансове становище підприємства за допомогою синтезованого показника – рейтингу, вираженого в балах, і віднести підприємство (організацію) до певного класу [7].

Рейтингова оцінка кредитоспроможності включає:

- розробку системи оціночних показників кредитоспроможності;
- визначення критеріальних меж оціночних показників;
- ранжування оціночних показників;
- оцінку сумарної кредитоспроможності.

Дана методика має певні недоліки, до яких слід віднести:

- наявність коефіцієнтів, що дають найбільш загальну характеристику досліджуваних явищ, при відсутності аналізу взаємодії показників один на одного і без аналізу якості цих показників. Цього недостатньо для повної оцінки кредитоспроможності, оскільки визначені коефіцієнти характеризують нинішній стан позичальника, а самі по собі не можуть відобразити стан підприємства в цілому і досить суб'єктивні. Вони дозволяють банкам приймати рішення про видачу кредиту, але не дають інформації про можливість його погашення в майбутньому;
- інформаційна база, на підставі якої проводиться аналіз позичальників, надається за минулий і звітний період. Внаслідок чого дані носять статичний характер, і при зворотненні позичальника до банку визначити тенденції змін в його діяльності практично неможливо;
- коефіцієнти, які використовуються для аналізу, не завжди можуть дати об'єктивну характеристику фінансового стану позичальника в зв'язку з інфляцією, особливостями змін в економіці, зі специфікою його діяльності залежно від галузевої приналежності. Крім того, бухгалтерська звітність підприємств може містити недостовірну інформацію, в результаті чого визначення фінансового стану позичальника може не відповідати дійсності;
- за межами аналізу знаходиться оцінка руху і достатності грошових коштів у підприємств-позичальників, що є негативним фактором, оскільки саме грошові кошти служать первинним джерелом при погашенні кредиту.

Для зниження кредитного ризику банкам слід ефективніше оцінювати якість позичальників. Для цього, перш за все, необхідно:

- використовувати зарубіжний досвід прогнозування фінансового стану позичальника в майбутньому періоді для прийняття обґрунтованого рішення про надання позик;
- при оцінці кредитоспроможності враховувати майбутні зміни кон'юнктури, в тому числі наявність реальних умов надходження коштів позичальнику від реалізації продукції;
- оцінювати стан платіжної дисципліни позичальника. Доцільно розглядати неплатежі, в тому числі суми прострочених платежів – постачальникам, банку, фінансовим органам – як самостійну групу, а не розподіляти їх в різні види кредиторської заборгованості;
- оцінювати майбутній фінансовий стан позичальника на основі бізнес-планів, тобто здійснювати прогноз грошових потоків з урахуванням зміни обсягів виробництва, рівня цін

- і платоспроможного попиту на вироблену позичальником продукцію;
- дотримуватись принципів кредитування. У зарубіжних банках вони розглядаються як необхідна умова їх доцільної організації. Так, в керівництві з банківських послуг, яке видано в Англії зазначається, що ключовим словом, в якому зосереджені вимоги при видачі позик позичальникам, є термін «PARTS», що включає в себе: Purpose – призначення, мета, Amount – сума, розмір, Repayment – оплата, повернення (боргу і відсотків), Term – термін, Security – забезпечення, застава.

Методики аналізу кредитоспроможності, які застосовуються в банках універсальні для всіх підприємств (організацій), незалежно від роду їх діяльності. Однак, напрями діяльності різних підприємств (організацій) мають свої особливості, тому кожному комерційному банку необхідно доповнювати методику кредитоспроможності показниками які враховують всі фактори виробництва і умови реалізації продукції конкретного позичальника.

Основну увагу при оцінці кредитоспроможності банки приділяють поточному стану позичальника, що недоцільно, оскільки в цьому випадку банки не враховують його розвиток в майбутньому, з позиції можливості погашення кредиту, тому прийняття рішення про видачу кредиту повинно базуватися на оцінці спроможності позичальника, тобто його оцінки на всіх етапах свого розвитку (минуле, сьогодні і майбутнє) [8].

Комерційним банкам при ухваленні рішення про кредитування необхідно звертати увагу на

«вірогідність» збереження позичальником спроможності в довгостроковій перспективі. Цей момент важливий для банківської практики, оскільки неповернення кредиту, тобто кредитний ризик, ще не став разовим явищем[8]. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки усієї сукупності економічних і майнових характеристик позичальника, які свідчать про його потенціал на перспективу.

Звідси виникає поняття перспективної спроможності і її оцінка. Основна мета якої – з'ясувати, чи здатне підприємство своєчасно повернути кредит.

З урахуванням інтервалу часу (минуле-майбутнє) спроможність можна охарактеризувати як стійке, прибуткове функціонування позичальника як сьогодні, так і в довгостроковій перспективі. Тому, на нашу думку, необхідно розглядати такі напрями діяльності потенційного позичальника як: ринкові, виробничі, фінансові, майнові.

Виходячи з цього, слід виділити основні напрями проведення аналізу спроможності позичальника, на основі якого може бути прийнято рішення про видачу кредиту (рис. 2).

Грунтуючись на зарубіжному досвіді оцінки кредитоспроможності позичальника, в оцінку спроможності необхідно включати не тільки кількісні фінансові та виробничі показники, а й наступні критерії:

- рівень і стан менеджменту на підприємстві;
- репутацію як керівника підприємства, так і самого позичальника;
- рівень організації управління на підприємстві;
- взаємодносини позичальника з інфраструктурою;
- місце і роль галузі в регіональній економіці.

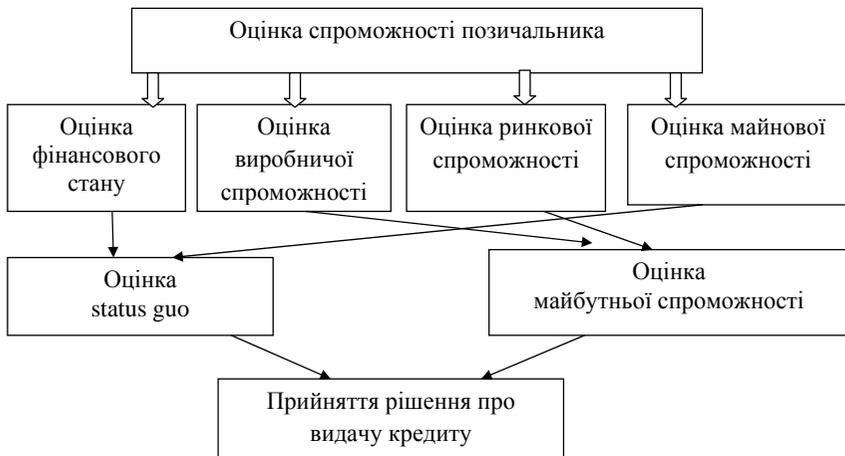


Рис.2 Основні напрями діяльності банку при ухваленні рішення про видачу кредиту

Крім цього, методику оцінки кредитоспроможності банківських позичальників необхідно розробляти з урахуванням всіх аспектів напрямів діяльності позичальника і його специфічних особливостей, що дозволять комерційним банкам:

- знизити ризик сформованого комерційним банком кредитного портфеля в цілому;
- регулювати рівень ризику портфеля кредитів ще на стадії його формування з метою підвищення його якості;
- забезпечувати високу прибутковість кредитних операцій при збереженні ризику портфеля на відповідному для банку рівні;
- більш ефективно управляти своїми кредитними ресурсами.

Висновки і перспективи подальших розробок у даному напрямі. Виходячи з вищевикладеного матеріалу випливає, що кредитна політика є найважливішим інструментом досягнення стратегічних цілей комерційного банку. У зв'язку з цим, в сутнісному аспекті кредитну політику слід розглядати як стратегію і тактику банку щодо залучення ресурсів на зворотній основі і їх інвестування, а в прикладному – як детальний план, програму дій, від успішної реалізації якої залежать результати діяльності банківської установи.

УДК 351:33

МИРОНЕНКО М. Ю., д. держ. упр.

м. Вінниця

ПАРАДИГМА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Досліджено деякі концептуальні підходи щодо державного регулювання сучасної економіки. Висвітлюється думка різних вчених з питання державного регулювання економіки, порівнюються їх точки зору та визначаються напрями доцільного втручання держави в сучасні економічні процеси.

Ключові слова: держава, державне регулювання, інструменти регулювання, економічна політика.

Abstract. Investigated conceptual approaches of state regulation of the modern economy. We study the opinion of various scholars on the issue of state regulation of the economy, compared to their viewpoints and an appropriate conclusion. This article also reflects on the whole nature of state control of the economy.

Keywords: state, government regulation, regulatory instruments, economic policy.

Постановка проблеми. Державне регулювання економіки являє собою сукупність дій держави в розрізі законодавчих, виконавчих і судових органів, спрямовані на забезпечення стабільного та ефективного розвитку економічних процесів з метою реалізації інтересів суспільства і держави в цілому. Державне регулювання включає в себе такі складові як планування, прогнозування, фінансування, бюджетування, кредитування, оподаткування, адміністрування, облік, контроль, отже воно охоплює всі стадії процесу відтворення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Майорова Т. В. Банківське кредитування інвестиційних проектів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг та кредит» / Т. В. Майорова. – К., 2000. – 19 с.
 2. Гуцал І. Кредитна політика держави, її цілі та механізми реалізації / І. Гуцал // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнаюка. Сер. Економіка. – 2001. – №7. – С.213–217.
 3. Андрос С.В. Кредитна політика як важливий інструмент досягнення стратегічних цілей комерційного банку в умовах невизначеності / С.В. Андрос.– Економіка і організація управління. – Вип. № 2 (10) – 2011. – С.53-60.
 4. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением: автореф. дис. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Г.С.Панова. – М., 1997. – 29 с.
 5. Пешанская И. В. Кредитный рынок России / И. В. Пешанская // Бизнес и банки. – 2008. – № 2. – С. 5.
 6. Родичева Т. В. Кредитная политика коммерческих банков в условиях макроэкономической нестабильности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Т. В. Родичева. – М., 2009. – 22 с.
 7. Предтеченский А.Н. Коэффициентный анализ в системе кредитных рейтингов заемщиков банка / А.Н. Предтеченский // Банковское дело.– 2005. –№4. – С. 28-33.
- Карбівничий І. В. Теоретичні аспекти формування кредитної політики банку / І. В. Карбівничий // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : – Суми : УАБС НБУ, 2006. – Т. 17. – С. 264–270.

окремих товаровиробників, скільки можливість через них впливати на інші, пов'язані з ними сторони господарського життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стаття присвячена проблемі ефективного та своєчасного державного регулювання сучасної економіки заради забезпечення соціально-економічної стабільності. Вивчення наукової літератури свідчить, що ідеї регулювання економічного розвитку містяться в працях іноземних економістів, таких як Дікон Б., Халс М., Стабс П. [1], Ганслі Теренс М. [2], Стігліц Дездеф Е. [6]. Значена проблема, яка порушена в наукових дослідженнях зарубіжними вченими, набуває все більшого поширення у вітчизняній науці. Результати багатьох досліджень проблеми ефективного державного регулювання розвитку економіки викладені в працях О.І.Амоши, В.Г.Бодрова, В.М.Гейця, М.Х.Корецького, Е.М.Лібанової, І.Ф. Радіонова [5], Ю.В.Наврузова, В.М.Олуй-ка, О. А., В.В.Юрчишина та ін. Не до кінця висвітленим залишається питання передумов виникнення соціальної нерівності та забезпечення умов економічного зростання. Це зумовлено насамперед тим, що з розвитком суспільства змінюються і передумови, що спонукають до виникнення нових труднощів у формуванні соціально-економічної стабільності.

Мета статті – вивчення проблем державного регулювання реального сектору економіки, а також розробка певних рекомендацій щодо покращення існуючої ситуації в країні.

Виклад основного матеріалу. Необхідність державного регулювання економіки на різних етапах розвитку суспільства набувала неоднозначний характер. Державне регулювання не передбачає тотального поглинання економічної сфери, як було при командно-адміністративній системі господарювання. Економічна політика держави в тій чи іншій мірі здійснюється для підтримки соціально-економічної стабільності як на державному, так і на регіональному рівнях.

Незалежно від тих чи інших панівних економічних доктрин ніхто і ніколи не знімав з національних урядів відповідальності за економічний стан країни. Всі сходяться в розумінні того, що «невидима» рука ринку повинна доповнюватися «видимою» рукою держави. Однак у цілому економічна роль держави ще на початку ХХ ст. була максимально обмежена, оскільки національне виробництво стало майже винятковою сферою приватного бізнесу [8].

Прихильники теорії класичного капіталізму були впевнені, що недостатня величина сукупного попиту в умовах гнучкості цін не може бути причиною зменшення реального обсягу виробництва нижче природного рівня. Вони вважали, що попит завжди буде достатнім для того, щоб спожити всю продукцію, вироблену на базі наявних ресурсів і сучасної технології.

Ці положення ґрунтуються на законі Сея, за яким пропозиція створює власний попит. Тому об'єктивно

не може бути розриву між сукупним попитом і сукупною пропозицією: зміна сукупної пропозиції породжує таку ж зміну сукупного попиту. Інша справа – економіка з адміністративно-командним типом управління.

Різновидом господарства, в якому існував вкрай високий ступінь державного регулювання і державного монополізму, була побудована в нашій країні як централізовано керована економіка.

В її основі лежало всеосяжне директивне планування, тобто централізоване рішення питань про те, в якій кількості і що виробляти, які при цьому повинні бути використані ресурси, в якому обсязі витрачена праця і капітал, яка повинна бути оплата праці, і т.д. Завдання скласти збалансованого, пов'язаного по всіх статтях, плану, практично неможливо у зв'язку зі своєю колосальною складністю. Але навіть у малоімовірному випадку появи збалансованого плану, система, де всі дії економічних суб'єктів розписуються на п'ять років вперед по роках, кварталах, місяцях, виявляється малорухомою; вона погано пристосовується до змін. Одна з причин - зі сфери економіки виключалася приватна ініціатива. Всі економічні агенти діяли на основі планових завдань, наказів і розпоряджень які спускаються зверху.

Економічної самостійності було стільки, скільки вважав корисним і прийнятним державний центр (уряд). Жорстка централізація, крім позбавлення ініціативи, створювала ще й бюрократичні обмеження розвитку.

Будь яка життєздатна система господарювання передбачає наявність прямих і зворотних зв'язків. Такі зв'язки лежать і в основі ринкового механізму саморегулювання. Рівновага між попитом і пропозицією встановлюється за наявності прямих (від виробництва до ринку) і зворотних (від ринку до виробництва) зв'язків, що діють через життєздатну, гнучку систему цін.

У плановій економіці існували, хоча і деформовані, прямі зв'язки, але практично не діяли зворотні. Відсутність зворотних зв'язків при нерухомих і перекручених цінах робило систему нечутливою до динаміки споживчого попиту. Одним з наслідків цього - надвиробництво в одних галузях і дефіцит в інших. Спроби ліквідувати дефіцит якихось товарів часто знову приводили до їх перевиробництва при їх невисокій якості. Дефіцит був всеохоплюючим явищем планової економіки. При державному монополізмі в управлінні економікою виявляється блокуванням конкурентний механізм, якому ринкова економіка, перш за все, і зобов'язана своєю ефективністю.

По відношенню до економічної системи держава виступає, в силу своєї природи і призначення, як економічний агент, що володіє правом і можливістю примушення, наприклад у сфері податкової політики, державного законодавства. Примусовий підхід часто обґрунтовується політичною філософією, що вимагає підпорядкування особистих інтересів громадсь-

ким. Але якщо воно розширено трактується і застосовується державою, воно зводить нанівещь усі переваги вільного підприємництва, заснованого на конкуренції і ринковому ціноутворенні. Вибір міри державного втручання в економіку – питання не тільки науки, але і мистецтва державного управління [3].

Важливий етап у теоретичному усвідомленні ролі держави в ринковій економіці був пов'язаний з ім'ям видатного англійського економіста Дж. М. Кейнса. Ідеї, висунуті в ході "кейнсіанської революції", зробили переворот в класичному сприйнятті ринкової економіки. Вони довели неможливість самостійного подолання економічного спаду, необхідність державної політики як засобу, здатного зрівноважувати сукупний попит і сукупну пропозицію, виводити економіку з кризового стану, сприяти її подальшій стабілізації.

У практичному плані економічну політику, що відображає ідеї Кейнса, коли через відповідний грошово-кредитний і фінансовий інструментарій регулювався сукупний попит, проводило більшість розвинутих країн світу після другої світової війни. Вважається, що вона багато в чому сприяла пом'якшенню циклічних коливань економіки цих країн.

Класики економічної науки виходили з тези про необхідність виконання державою традиційних функцій, розуміючи, що існують сфери, які знаходяться поза межами досяжності ринкового конкурентного механізму. Це, насамперед, стосується так званих суспільних товарів (public goods), тобто товарів і послуг, які споживаються колективно. Очевидно, що держава повинна брати на себе турботу про їх виробництво та організувати спільну оплату громадянами цієї продукції. До числа проблем, які не вирішує ринковий конкурентний механізм, відносяться зовнішні, або побічні, ефекти (externalities). Коли виробництво якої-небудь продукції призводить до забруднення навколишнього середовища, то, як правило, потрібні додаткові витрати [9].

При цьому на ціні продукту, виробництво якого спричинило за собою подібні побічні ефекти, це може і не позначитися. Механізм ринку часто не реагує на явища, які стали справжнім лихом для людства. Зовнішні, або побічні, ефекти можна регулювати, спираючись на прямий контроль держави.

Держава повинна оцінювати виникаючі проблеми з точки зору суспільних перспектив і впливати на їх рішення. Економічна практика виявила в XIX в. і підтвердила в XX в., що існують ситуації так званого «фіаско ринку», коли ринкова координація не забезпечує ефективного використання ресурсів. Інакше кажучи, відповіді на питання: що, як і для кого виробляти, які дає саморегулююча ринкова система, не завжди відповідають дійсним потребам суспільства.

Слід також зазначити, що ринковий вибір "сліпий" до проблем справедливості і рівності. Нічим не обмежений ринковий розподіл, справедливий з точки зору законів ринку, призводить до різкої диференціації до-

ходів, соціальної незахищеності. Коли ринковий розподіл не влаштує більшість населення, це загрожує серйозними соціальними конфліктами. Коригувати розподіл, який забезпечує ринок, повинна держава.

Втручання держави вимагає й інша ринкова проблема – безробіття. Необхідно застосувати зусилля для її скорочення або пом'якшення її наслідків, якщо вона все ж неминуча. Негативні наслідки вищеперахованих дій та інших факторів призвели до усвідомлення того, що надії тільки на ринкове самоврівноваження можуть поставити під питання саме існування ринкової системи. Особливо яскраво це виявилось в період «Великої депресії» 1929–1933 рр. [3].

Важливою і необхідною умовою розвитку національної економіки є інвестиційна активність підприємців і держави. Національне виробництво прямо залежить від капіталовкладень в науку, техніку, підготовку висококваліфікованих кадрів, організацію виробництва і праці, а останні, за умови їх виконання, діють як мультиплікатор – забезпечують економічне зростання в розширеному варіанті.

Системи, цілком засновані на невтручанні держави (laissez fair), не існувало і у XIX ст., і до нього. У XX в. найважливішою складовою успіху країн не тільки з розвинутою ринковою економікою, але і, в ще більшому ступені, що розвиваються, як уже зазначалося, стала регулююча роль держави.

Різноманіття завдань, які стоять перед державою в економіці, можна виразити за допомогою економічних функцій які виконує держава. До них відносяться: створення і регулювання правової основи функціонування економіки; антимонопольне регулювання; проведення політики макроекономічної стабілізації; вплив на розміщення ресурсів; діяльність у сфері розподілу доходів.

Всі функції переплетені між собою і в комплексі впливають на економічну ситуацію. Наприклад, антимонопольна діяльність припускає наявність відповідного законодавства, а її результати будуть позначатися на розміщенні ресурсів і на розподілі доходів.

Обмеження ролі держави сьогодні вже не є самоціллю реформ. Навіть у випадку високоорганізованої ринкової системи потрібно вдосконалювати роботу органів державної влади для ефективного задоволення суспільних потреб. Діяльність держави характеризується двома різними поняттями – його потенціалом і ефективністю. Під потенціалом розуміють здатність держави ефективно проводити і пропагувати колективні заходи; а під ефективністю – результат використання потенціалу для задоволення зростаючого попиту суспільства на відповідні блага.

Держава з великими потенційними можливостями може бути більш ефективною. Однак держава може мати значний потенціал і не мати достатню ефективність, якщо цей потенціал не використовують відповідно до його призначення і можливостей. Саме на підставі досвіду розвинутих країн вітчизняні вчені-

економісти сформулювали головні напрями та інструменти державного регулювання економіки України. У процесі її ринкової трансформації найбільш ефективним є використання на практиці таких інструментів державного регулювання, як фіскальна політика, грошово-кредитна політика НБУ, інвестиційна політика, регулювання цін і валютного курсу, державні замовлення (контракти).

Виділимо головні форми і методи втручання держави в економіку. Перш за все важливо розрізнити дві основні форми цього процесу: пряме втручання через розширення державної власності на матеріальні ресурси, законотворчість і непряме (опосередковане) втручання за допомогою різних заходів економічної політики (рис. 1).

1. Пряме втручання: В усіх промислово розвинених країнах існує більш-менш значний за своїми масштабами державний сектор економіки. Його розміри можуть бути критерієм економічної ролі держави, хоча він не абсолютний. Держава володіє капіталами в найрізноманітніших формах, надає кредити, бере пайову участь, є власником підприємства. Це робить державу власником частини суспільного капіталу. У державному секторі західних країн зайнята досить велика група людей: від 11% загальної чисельності осіб найманої праці у Франції та Італії до 8-9% у Німеччині, Бельгії та Голландії.

У всіх розвинених країнах становлення та розвиток державного сектора відбувалося практично в одних і тих же галузях (вугільна промисловість, електроенер-

гетика, морський, залізничний та повітряний транспорт, авіація та космонавтика, атомна енергетика і т.п.). Мова йде, як правило, про галузі, де інвестиційні ресурси, тобто сукупність обладнання і машин, необхідних для виробництва, мають особливо велике значення і вартість їх велика.

Однак така величина інвестиційних ресурсів робить ці галузі досить чутливими до конкуренції і періодичних криз. Пряме втручання держави – це прийняття законодавчих актів, покликаних впорядкувати та розвивати відносини між усіма елементами ринкової системи. Приклади державного регулювання економіки шляхом видання законодавчих актів надзвичайно різноманітні.

2. Непряме втручання: В залежності від мети втручання заходи економічної політики можуть бути спрямовані на стимулювання капіталовкладень та відновлення (якщо це можливо) рівноваги між заощадженнями та інвестиціями; забезпечення повної зайнятості; стимулювання експорту та імпорту товарів, капіталів і робочої сили; вплив на загальний рівень цін в цілях його стабілізації і ціни на деякі специфічні товари; підтримку сталого економічного зростання; перерозподіл доходів і деякі інші цілі. Для проведення цих різноманітних заходів держава використовує головним чином фіскальну та кредитно-грошову політику.

Фіскальна політика реалізується через бюджетну. Її можна визначити як політику, що проводиться шляхом маніпулювання державними доходами (насамперед податками) та витратами. Кредитно-грошова

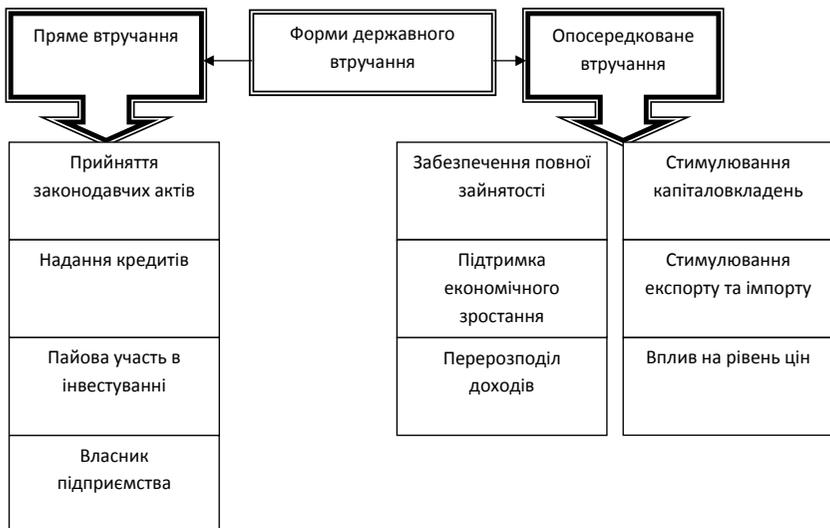


Рис 1. Основні форми державного втручання в економіку

політика – це політика, що проводиться шляхом регулювання грошової маси в обігу і вдосконалення кредитної сфери. Обидва ці напрями державної політики тісно пов'язані один з одним. Однак цей зв'язок у ринковій і централізованій економіці істотно розрізняється. Країни з ринковою економікою, що почали формуватися 2–3 сторіччя тому, постійно шукають оптимальне поєднання державного регулювання і функціонування природно сформованого ринкового механізму. Країни зі сформованою централізованою економічною системою намагаються в ході роздержавлення відродити за допомогою держави (як це не парадоксально звучить) той самий потужний, животворячий приватний інтерес, без якого не може бути ринку. Головна проблема при цьому – не задушити його в державною увагою.

Під методами державного регулювання економіки треба розуміти способи впливу держави через законодавчі і виконавчі органи на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою створення або забезпечення умов їх діяльності відповідно до національної економічної політики.

Система управління виробничими галузями на початку перехідного періоду ґрунтувалася на адміністративних методах керівництва із поступовим використанням принципів територіально-галузевого і функціонально-галузевого управління, які давали можливість узгодити державні, галузеві і регіональні інтереси з інтересами трудових колективів. Поступово все більшого поширення стало набувати використання економічних методів з боку держави. Вони охоплюють фіскальну та грошово-кредитну політику НБУ.

Самостійним комплексним методом державного регулювання економіки є державне економічне програмування, що охоплює численні цілі та весь набір інструментів державного регулювання економіки.

Діяльність підприємств з державною формою власності регулюють, в основному, адміністративними методами впливу, а діяльність підприємств з недержавною формою власності в перехідний період – головним чином, економічними (через фіскальну політику та грошово-кредитну політику). Тим не менш і в другому випадку можна використовувати елементи адміністративного управління. За допомогою економічних методів держава може впливати на співвідношення попиту і пропозиції на фінансових ринках. До організаційних заходів, які відіграють важливу роль у системі державного управління і регулювання економіки, належать і пропонувані Кабінетом Міністрів України способи виведення економіки з "тіньового сектора". У загальному вигляді вони зводяться до наступних напрямків:

1. Скорочення ліцензованих видів підприємницької діяльності.

2. Спрощення процедури реєстрації підприємств; впровадження мінімального терміну розгляду заяв на реєстрацію; встановлення персональної відповідальності посадових осіб, які порушують процедуру реєстрації.

3. Уточнення та спрощення процедури митного оформлення та операції зовнішньої торгівлі, митного контролю з одночасним забезпеченням їхньої прозорості. Удосконалення процедури оскарження дій посадових осіб та механізму їх персональної відповідальності за зволікання та порушення митних правил.

4. Лібералізація відносин та необґрунтованих обмежень на фінансові операції; розширення сфери застосування фіксованих податків.

5. Реалізація заходів щодо лібералізації внутрішніх ринків газу, електроенергії, зерна і реструктуризації монопольних утворень у сфері транспорту та зв'язку.

Висновки. Держава вже усвідомила свою нову роль і призначення в сучасних умовах розвитку світового господарства її економічна роль залежить не від ступеня втручання в ринковий механізм, а від участі в забезпеченні внутрішніх і зовнішніх умов ефективного функціонування національної економіки. Економічно ефективною держава може бути лише тоді, коли вона забезпечує умови для того, щоб була ефективною сама економіка.

Державне регулювання є важливою умовою ефективного функціонування економічної системи країни. Потрібно тільки правильно оцінити, в якому обсязі воно буде здійснюватися. Тут необхідно врахувати, в якому стані знаходиться в даний момент економічна система. Так, в умовах кризи важливо змінити або скорегувати підходи до управління та прийняття рішень. Економічна політика держави повинна спиратися на аналіз ситуації, що склалася в народному господарстві, виходячи з чого розробляти способи вирішення поставлених цілей і завдань для досягнення найкращого результату. У зв'язку з цим потрібно підібрати і вдосконалити інструменти та методи, спрямовані на вирішення поставлених завдань.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дікон Б. Глобальна соціальна політика. Міжнародні організації й майбутнє соціального добробуту/Б. Дікон, М. Халс, П. Стабе; [пер. з англ. Олійника та ін.]. – К.: Основи, 1999. – 346 с.
2. Ганслі Теренс М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки / Теренс М. Ганслі; [пер. з англ. О. Перепадя]. – К.: Основи, 1995. – 280 с.
3. Ламперт Х. Соціальна риночна економіка. Германський путь/Х. Ламперт. – М.: Дело, 1994.
4. Радіонова І.Ф. Макроекономіка та економічна політика /І.Ф. Радіонова. - К.: Таксон, 1996. – 210с.
5. Стігліц Д. Джозеф Е. Економіка державного сектора / Д.Е.Стігліц; пер. з англ. – К.: Основи, 1998. - 854с.
6. Stiglitz Joseph E. Economics / Joseph E. Stiglitz. – Stanford University, 1996.

УДК 657

МОКРИНСЬКА З.В., к.е.н.

КАЩУК О.П.

м. Київ

**ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ОБЛІКОВИХ СТАНДАРТІВ:
ДОСВІД КОРЕЇ**

Анотація. Стаття присвячена дослідженню практики бухгалтерського обліку Південної Кореї. Наведено передумови, які стимулювали впровадження МСФЗ та формування сучасної облікової практики. Здійснено аналіз етапів імплементації МСФЗ. Проаналізовано основні умови забезпечення міжнародного рівня облікової практики Південної Кореї.

Ключові слова: Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), Корейські міжнародні стандарти фінансової звітності (К-МСФЗ), бухгалтерський облік, фінансова звітність.

Анотация. Статья посвящена исследованию практики бухгалтерского учета Южной Кореи. Приведены предпосылки, которые стимулировали внедрение МСФО и формирование современной учетной практики. Осуществлен анализ этапов имплементации МСФО. Проанализированы основные условия обеспечения международного уровня учетной практики Южной Кореи.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), Корейские международные стандарты финансовой отчетности (К-МСФО), бухгалтерский учет, финансовая отчетность.

Abstract. The article investigates accounting practices in South Korea. An premise that stimulated the introduction of IFRS and the formation of modern accounting practices. The analysis of the stages of the implementation of IFRS. The basic conditions for ensuring international accounting practices in South Korea.

Keywords: International Financial Reporting Standards (IFRS), Korean International Financial Reporting Standards (K-IFRS), accounting, financial reporting.

Постановка проблеми. Сьогодні Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) в багатьох країнах стали частиною національного законодавства і основним елементом бухгалтерської практики. Саме тому, успішна практика зарубіжних країн є актуальною для України.

Південна Корея пройшла тернистий шлях до впровадження МСФЗ в систему бухгалтерського обліку. Такий крок був обумовлений гострою необхідністю реформування системи бухгалтерського обліку Кореї після економічної кризи. Уряд Південної Кореї визнав, що однією з основних її причин була низька прозорість фінансової інформації, складність її інтерпретації та неефективність роботи системи бухгалтерського обліку загалом. Після запровадження Кореєю МСФЗ оцінка її облікової системи іншими країнами позитивно зросла, Південна Корея була визнана країною, яка змогла успішно та ефективно імплементувати МСФЗ. Крім того, Південна Корея почала брати активну участь у міжнародних подіях, пов'язаних з бухгалтерським обліком та фінансовою звітністю, що підвищило її статус та роль в глобальній спільноті. Сьогодні корейські компанії є лідерами в багатьох сферах світової економіки, в той час Корея продовжує залучати значний обсяг прямих іноземних інвестицій з усього світу.

На даний час українська економіка знаходиться у кризовому стані, проте європейські прагнення України дозволяють обґрунтувати необхідність застосування міжнародної практики бухгалтерського обліку. Саме тому досвід Південної Кореї може стати прикладом ефективного реформування системи бухгалтерського обліку та імплементації МСФЗ в Україні.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Для впровадження МСФЗ в Південній Кореї, було проведено багато науково-дослідних робіт корейських вчених, щодо обґрунтування ефективності їх застосування. Дані питання були висвітлені у працях таких науковців: Цзаєна Чу, Кьєна Сан Хею, Чжіна Хен Пае, Джунгву Сах та ін., які досліджували процес підготовки та впровадження МСФЗ в Кореї, його проблеми та особливості.

Метою статті є дослідження процесу впровадження МСФЗ в Південній Кореї та аналіз основних напрямків адаптації бухгалтерського обліку та фінансової звітності південнокорейських компаній до МСФЗ.

Виклад основного матеріалу. Необхідність реформувати систему бухгалтерського обліку та аудиту в Південній Кореї виникла ще 1997 року, коли країна перебувала в стані економічної кризи. Проте поштовхом до таких значних реформ стали вимоги Міжна-

родного валютного фонду і Світового банку до корейської влади щодо оновлення стандартів фінансової звітності і правил розкриття фінансової звітності та їх наближення до міжнародних. Тому, реагуючи на ці вимоги, уряд Південної Кореї в лютому 2006 року організував робочу групу, щоб оцінити доцільність прийняття МСФЗ і підготувати відповідні документи, адже прийняття МСФЗ змінює не лише стандарти ведення бухгалтерського обліку та подання фінансової звітності, а й впливає на всю облікову систему країни, створює необхідність внесення поправок та зміни до законів та інших нормативних актів. Робоча група по прийняттю МСФЗ включала в себе 16 учасників, зокрема: з Ради зі стандартів обліку Кореї, Міністерства стратегії і фінансів Кореї, Служби фінансового контролю, Корейської фондової біржі та Корейської асоціації бухгалтерів. Як наслідок, у лютому 2007 робоча група створила план імплементації МСФЗ, який включав в себе наступні 4 етапи [3]:

- 1) підготовку законодавства та створення організаційних умов для імплементації МСФЗ;
- 2) адаптацію нормативно-правової бази бухгалтерського обліку;
- 3) удосконалення державного регулювання у сфері бухгалтерського обліку;
- 4) посилення міжнародного співробітництва та перейняття іноземного досвіду.

21 грудня 2007 року Рада зі стандартів обліку Кореї прийняла МСФЗ як Корейські міжнародні стандарти фінансової звітності (К-МСФЗ), які набули чинності з 2011 року. Основною метою цього була спроба покращити сприйняття національними і іноземними інвесторами фінансової звітності корейських компаній та забезпечення її прозорості, а також демонстрація великого бажання держави взяти участь в міжнародному русі до єдиних високоякісних глобальних стандартів фінансової звітності.

У Кореї було кілька додаткових мотиваційних факторів для імплементації МСФЗ:

1. Покращення розуміння інвесторами фінансової ситуації в південнокорейських компаніях. Адже

існувала велика необхідність підвищити рівень довіри до облікової інформації цих компаній з боку іноземних інвесторів та партнерів. Прийняття МСФЗ мало б підвищити прозорість фінансової звітності, покращити її співставність, і в результаті, здійснило б позитивний вплив на вартість південнокорейських компаній.

2. Полегшення співпраці південнокорейських компаній з іноземними, адже завдяки процесам глобалізації зростала необхідність застосування єдиних міжнародних стандартів в сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності – МСФЗ. Необхідність прийняття цих стандартів підтвердилася, коли близько ста країн, включаючи Австралію і Канаду уже імплементували або знаходились в процесі імплементатії МСФЗ. Тому, Південна Корея, маючи відкриту економіку, яка значною мірою залежить від міжнародної торгівлі, повинна була слідувати за цим глобальним трендом – прийняттям МСФЗ. Сам процес впровадження та застосування МСФЗ в Південній Кореї наведено на наступному рис. 1.

Прийняття МСФЗ призвело до змін в законодавчій базі бухгалтерського обліку Кореї. В першу чергу було внесено ряд змін до закону «Про зовнішній аудит в акціонерних товариствах» відповідно до яких передбачалося:

- створення правової основи для запровадження і використання К-МСФЗ;
- створення ефективної системи стандартів ведення бухгалтерського обліку, шляхом перекладу МСФЗ на корейську мову;
- створення переліку організацій, які в обов'язковому порядку застосовуватимуть К-МСФЗ;
- погодження назв і структури фінансової звітності у відповідності до МСФЗ.

Крім того, поправки були внесені і до закону «Про фінансові інвестиції та ринок капіталів» відносно періоду подання звітів. Відповідно до корейської системи загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку, яка фокусувалась на індивідуальній фінансовій звітності, контролююча (материнська) компанія спочатку подавала окрему фінансову звітність, а через



Рис. 1. Етапи процесу імплементації МСФЗ [2]

місяць – консолідовану. Проте, згідно з системою МСФЗ, були внесені зміни, які вимагають одночасної подачі індивідуальної та консолідованої фінансової звітності. Крім того, період подання консолідованої квартальної і піврічної звітності був збільшений з 45 до 60 днів на перші 2 роки після прийняття МСФЗ, щоб надати компаніям достатньо часу для підготовки звітності відповідно до нових вимог [3].

Для того, щоб мінімізувати витрати на імплементацію, робоча група вирішила здійснити дослівний переклад МСФЗ на корейську мову ще у 2007 році. К-МСФЗ абсолютно ідентичні до МСФЗ, за виключенням деяких відмінностей з новоопублікованими МСФЗ. К-МСФЗ удосконалюються і змінюються разом зі зміною МСФЗ. Назви стандартів МСФЗ та К-МСФЗ однакові, проте Південна Корея змінила їх нумерацію таким чином [4]:

- IAS XX → K-IFRS 10XX
- IFRS XX → K-IFRS 11XX
- SIC XX → K-IFRS 20XX
- IFRIC XX → K-IFRS 21XX.

Рада зі стандартів обліку Кореї також розробила Стандарти бухгалтерського обліку для нелістингових організацій, які базуються на раніше існуючих корейських загальних принципах ведення бухгалтерського обліку (KGAAP) з деякими поправками. Ці стандарти були опубліковані в 2009 році. Рада зі стандартів обліку Кореї планує в перспективі поєднати Стандарти бухгалтерського обліку для нелістингових організацій з МСФЗ.

Існує дві особливості прийняття МСФЗ у Південній Кореї:

1. Корея в імплементації МСФЗ використала підхід «Великого вибуху (Big-Bang)», який полягає в повному і одночасному, а не поетапному прийнятті МСФЗ. Використовуючи такий підхід, Південна Корея показала своє велике бажання взяти участь у міжнародному русі до якісних глобальних стандартів фінансової звітності.

2. Прийняття МСФЗ перевело бухгалтерську систему Південної Кореї з одного рівня: використання

Корейських загальних принципів ведення бухгалтерського обліку до трирівневої системи: К-МСФЗ, Стандартів бухгалтерського обліку для нелістингових організацій та Стандартів обліку для малих і середніх підприємств.

Використання К-МСФЗ є обов'язковим для усіх корейських компаній, акції яких котируються на фондових біржах, усіх фінансових інституцій (банків, страхових компаній, холдингових компаній, інвестиційних фондів) та державних організацій в Кореї з 1 січня 2011 року. Інші компанії, крім вище зазначених, мають право обирати між МСФЗ та Стандартами бухгалтерського обліку для непублічних організацій. Усі іноземні компанії, які працюють в Кореї, зобов'язані використовувати МСФЗ, К-МСФЗ або GAAP.

Для підвищення ступеню розуміння професійними бухгалтерами суті системи МСФЗ, Корейський інститут сертифікованих бухгалтерів, Корейський інститут бухгалтерів, Корейська асоціація бухгалтерів та Рада зі стандартів обліку Кореї створили на своїй базі курси по підвищенню кваліфікації бухгалтерів у сфері застосування К-МСФЗ.

Також Південна Корея почала включати екзамени зі знання К-МСФЗ в перелік екзаменів для отримання Сертифікату професійного бухгалтера, починаючи з 2010 року для вивчення К-МСФЗ спеціалістами у сфері бухгалтерського обліку. Крім того, Рада зі стандартів обліку Кореї створила «Довідкову службу К-МСФЗ» [3] в жовтні 2011 року для того, щоб допомогти підприємствам з подоланням труднощів, з якими вони стикаються при використанні К-МСФЗ (особливо важливим це стало для середніх і малих підприємств, адже вони, як правило, мають невелику кількість професіоналів, які б могли належним чином пристосуватись до використання К-МСФЗ). Окрім того, здійснено ряд проектів у сфері навчання для підвищення кваліфікації в сфері бухгалтерського обліку для державних службовців, зокрема через онлайн-навчання, практичні заняття та тренінги [5].

Таким чином, на даний момент система бухгалтерського обліку, яка забезпечує ефективне надання достовірної інформації для користувачів фінансової

Таблиця 1.

Система бухгалтерського обліку Південної Кореї [1]

| № | Стандарт | Застосовується для | Внутрішній аудит | Закопи | |
|---|---|--|------------------|---|--------------------|
| 1 | К-МСФЗ | Включені в реєстр підприємств і фінансових організацій | обов'язковий | Закон «Про зовнішній аудит в акціонерних товариствах» | Три рівні |
| 2 | Стандарти обліку для нелістингових підприємств | Нелістингові компанії | | | |
| 3 | Стандарти обліку для малих і середніх підприємств | Підприємства, які не підлягають обов'язковому аудиту | не обов'язковий | Торгове право | |
| 4 | Стандарти обліку для некомерційних організацій | Некомерційні підприємства | не обов'язковий | – | В процесі розробки |

звітності Південної Кореї є трирівневою, наведемо її основні характеристики у Табл. 1.

Отже, на державному рівні було проведено значну роботу:

- зроблено переклад на корейську мову МСФЗ та опубліковано К-МСФЗ;
- інтерпретовано стандарти бухгалтерського обліку та надано детальний перелік питань та відповідей до них;
- проведено дослідження з питань обліку та аудиту, пов'язаних із застосуванням МСФЗ;
- здійснено поширення інформації про МСФЗ через академічні початкові заклади та професійні організації у сфері бухгалтерського обліку;
- запровадження навчання присвячені МСФЗ.

Висновок. Процес прийняття МСФЗ в Південній Кореї був дуже складним: були проблеми, пов'язані з неочікуваними додатковими витратами на реорганізацію облікової системи, відсутністю професіоналів у сфері бухгалтерського обліку, негативними суспільними настроями. Проте, завдяки спільним зусиллям уряду Кореї, численних бухгалтерських організацій та багатьох корейських компаній, які доклали багато зусиль для швидкої імплементації МСФЗ та їх успішного використання на практиці, цей складний процес

увінчався успіхом. Після запровадження К-МСФЗ довіра інвесторів до фінансової звітності південнокорейських компаній дозволила залучити значні прямі інвестиції в економічний розвиток своєї країни. Окрім того, Південна Корея стала активним учасником в глобальних процесах розвитку бухгалтерського обліку та аудиту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Accounting Standards Regime. Three-tier Regime. Korea Accounting Standards Board [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eng.kasb.or.kr/fe/cms/contents/NR_regime/NR_index.do.
2. Henderson Rebecca. South Korea's Transition from K-GAAP to IFRS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://digitalcommons.georgiasouthern.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1162&context=honors-theses>.
3. IFRS Adoption and Implementation in Korea, and the Lessons Learned. IFRS Country Report. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/Trustees/2013/January/AP4-Korean-Adoption.pdf>.
4. IFRS application around the world: Korea (South). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/Jurisdiction-profiles/Korea-South-IFRS-Profile.pdf>.
5. Treasury Bureau. Accounting Reform in Korean Government. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.capa.com.my/images/capaIPSFMeconf_KeynoteAddress_JaeseekPark.pdf.

УДК 339.726.5

ПАЛИВОДА П.В.

м. Ніжин

ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМУВАННЯ ТА ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто особливості боргової політики України, досліджено тенденції формування державного боргу, виявлено наявність загрозливих обсягів державного боргу для національної економіки, сформульовано підходи до обслуговування державного боргу з врахуванням міжнародної практики, що дозволить прискорити повернення записи.

Ключові слова: боргова політика, формування та обслуговування державного боргу, дефіцит державного бюджету, загрози національній економіці.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности долговой политики Украины, исследованы тенденции формирования государственного долга, выявлено наличие угрожающих объемов государственного долга для национальной экономики, сформулированы подходы к обслуживанию государственного долга с учетом международной практики, что позволит ускорить возвращение заимствований.

Ключевые слова: долговая политика, формирование и обслуживание государственного долга, дефицит государственного бюджета, угрозы национальной экономике.

Abstract. In the article the features of promissory policy of Ukraine are considered, the tendencies of forming of national debt are explored, the presence of threatening volumes of national debt is exposed for a national economy, approaches are formulated to maintenance of national debt taking into account international practice, that will allow to accelerate returning of borrowing.

Keywords: promissory policy, forming and maintenance of national debt, deficit of the state budget, threats to the national economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна світова економічна ситуація характеризується наявністю фінансових потоків, які ґрунтуються на диспропорціях соціально-економічного розвитку та зростанні залежності країн-боржників. До переліку таких країн також належить Україна. Нестабільність зв'язків із зовнішніми ринками збуту, скорочення внутрішнього споживання разом із відсутністю розвитку перспективних галузей промисловості та політична нестабільність призвели до подальшої експлуатації промислової бази, зниженню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому ринку, занепад сільськогосподарського сектору та загального рівня життя населення. Це зумовило фінансову нестабільність країни в цілому, що спонукало до нарощення кредитних записів з боку українського уряду. Така ситуація загострила проблему соціально-економічного розвитку та боргової безпеки держави.

Тягар зовнішнього державного боргу країни негативно впливає на розвиток економіки через неплатоспроможність країни-боржника, втрату довіри кредиторів, зниження інвестиційної привабливості та обмеження доступу до зовнішніх джерел фінансування. Наявність державного боргу, його розміри, розміщення і методи погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі сторони економічного

життя країни: дефіцит державного бюджету, розмір грошової маси в обігу, що визначає темпи інфляції, звуження чи розширення сукупного попиту і пропозиції тощо. Держава не в змозі ефективно надавати послуги, якщо вона вимушена виплачувати значні відсотки за колишні борги. Міжнародна практика має суттєвий досвід по обслуговуванню державного боргу, що стосується формування, пошуку чи залучення ресурсів для його погашення. Існування державного боргу має ряд загроз економічній безпеці країни, в тому числі й розвинутих, проте значна їх кількість нарощує обсяги записів і у майбутньому поступово повертає. Формування і обслуговування державного боргу в Україні характеризується досить складними процесами, тому їх вивчення для наукового обґрунтування є актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість досліджуваної наукової проблеми зумовлювала широкий інтерес до її вивчення у багатьох науковців. Серед останніх вчених, чії публікації вирішують різні аспекти державного боргу, можна виділити таких: Богдан Т.В. [1], Вахненко Т.Д. [3], Єкімова К.С. [6], Іваненко Ю.П. [7], Калитчук В.М. [8], Кучер Г.В. [9], Лісовенко В.В. [10], Мірошниченко І.С. [11], Томарева В.В. [12] та інші. У працях наведених авторів висвітлюються деякі особливості формування та обслуговування державного боргу, в тому числі

й з врахуванням міжнародної практики. Проте, відсутнє системне бачення підходів до раціоналізації боргової політики, зокрема в частині формування та обслуговування державного боргу на основі вимог міжнародного співтовариства.

Метою статті є дослідження проблематики формування та обслуговування державного боргу, формування відповідних висновків та обґрунтування можливих підходів до вдосконалення функціонування боргової політики України.

Виклад основного матеріалу. Недостатність фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та державних органів влади зумовлюють до необхідності пошуку додаткових джерел як всередині країни, так і за її межами. Таким чином утворились такі поняття, як внутрішній та зовнішній борг.

Згідно ЗУ «Про державний внутрішній борг України» (ст. 1-2) державним внутрішнім боргом є строкові боргові зобов'язання у грошовій формі, що гарантуються всім майном, що перебуває у загальнодержавній власності, та складаються з позицань Уряду України і позичань для забезпечення фінансування загальнодержавних програм [5]. Державний зовнішній борг (валовий зовнішній борг) – це загальний обсяг заборгованості станом на певну дату за всіма наявними зобов'язаннями резидентів перед нерезидентами, що вимагають сплати основної суми та/або відсотків у будь-який час у майбутньому [2]. У свою чергу, державний борг може бути прямим та гарантованим у залежності від напрямків кредитних ресурсів. Прямий державний борг – це запозичення фінансових ресурсів урядом, гарантований – це гарантований урядом запозичення приватного сектору національної економіки.

К.С. Єкімова вважає, що боргова політика в Україні має підпорядковуватися основній меті здійснення запозичень – реалізації успішної макроекономічної політики, в тому числі фіскальної. У свою чергу, структура державного боргу України має бути змещена до переважання внутрішніх боргових зобов'язань над зовнішніми. Запозичення мають здійснюватися переважно в національній валюті [6].

В.В. Лісовенко, Л.Я. Бенч та О.І. Бец стверджують, що збільшувати частку внутрішніх запозичень у нашій державі треба за рахунок залучення інституційних інвесторів, які акумулюють кошти дрібних вкладників і фізичних осіб, є одним з основних покупців державних облігацій у багатьох країнах [11].

І.С. Мірошніченко акцентує увагу на тому, що напрями вдосконалення діагностики вітчизняної боргової безпеки мають передбачати проведення моніторингу боргової безпеки країни, який в разі перевищення критичних рівнів показників боргового навантаження застосовує захисні заходи, щодо обмеження можливості збільшувати обсяги державного боргу в країні. Але разом з тим аналіз боргового стану України потребує більш досконалого вивчення

зادля визначення основних стратегічних напрямів покращення боргової безпеки країни [10].

Безперечно, ці автори висловлюють цінні для української практики формування та обслуговування державного боргу, але теоретичні напрацювання на практиці не завжди вдається використати в повній мірі, оскільки існують інші обставини та проблемні моменти. Так, розвиток економіки України нині відбувається у складних, неординарних умовах кризи державних фінансів і грошово-кредитної системи, значного послаблення фінансової стійкості й рівноваги, серйозних внутрішніх і зовнішніх викликів. Усе це знаходить відображення в падінні ВВП, загальному дефіциті торговельного й платіжного балансів, фінансових ресурсів на макро- й мікрорівні, зростанні інфляції, бюджетного дефіциту та державного боргу. Для виходу з гострої кризи, реформування та реструктуризації економіки й фінансів, макрофінансової стабілізації необхідні рішучі дії, відповідні обсяги грошових ресурсів. У цих умовах потрібно задіяти всі реальні джерела фінансування [7].

Згідно останніх даних Міністерства Фінансів України загальна сума державного та гарантованого державою боргу України на кінець грудня 2016 року становила 70,97 млрд доларів, що на 5,47 млрд доларів більше від показника на початок року. У порівнянні з 2015 роком, цей показник збільшився на 8,3%. У гривневому еквіваленті загальна сума державного та гарантованого державою боргу на кінець грудня становила 1930 млрд грн. При цьому Державний зовнішній борг становив 980,19 млрд грн, а Державний внутрішній борг – 670,65 млрд грн. Це досить великі суми, які наближаються до розміру ВВП України, що за міжнародною практикою вважається критично високим рівнем державного боргу і є наслідком неподуманої політики його формування. Розглянемо також дані щодо формування державного боргу за попередні роки (табл. 1).

Аналізуючи статистичні дані (табл. 1), можемо сказати про те, що на кінець 2008 року борг України був на рівні 189,4 млрд грн, що дорівнювало 36 млрд дол. Державний зовнішній борг – 86 млрд грн у 2 рази перевищував державний внутрішній борг – 44,7 млрд грн. Гарантований борг був на рівні 58,7 млрд грн (11,1 млрд дол.).

Активне нарощування державного боргу почалось після фінансово-економічної кризи 2008-2009 років. За період 2008–2015 рр. державний зовнішній борг зріс до 825,9 млрд грн, що є майже у 10 разів більше у гривневому вираженні та майже 2,5 рази – у дол. США, державний внутрішній – до 508,0 млрд грн, що є також у 10 раз більше у гривневому вираженні та 2,8 рази – у дол. США. Щодо гарантованого державою боргу, то він зріс до 237,9 млрд грн, тобто збільшився у 4 рази у гривні та у 1,02 рази – у дол. США. Загалом державний та гарантований державою борг зріс у 8,3 рази у гривневому еквіваленті (з 189,4

Таблиця 1.

Показники державного та гарантованого державою боргу України за 2008-2015 рр. [4]

| Роки | Державний внутрішній борг | | Державний зовнішній борг | | Гарантований державою борг | | Державний і гарантований державою борг | | Внутрішній валовий продукт | | Курс дол. до грн |
|------|---------------------------|----------|--------------------------|----------|----------------------------|----------|--|-----------|----------------------------|-----------|------------------|
| | млрд грн | млрд дол | млрд грн | млрд дол | млрд грн | млрд дол | млрд грн | млрд дол. | млрд. грн. | млрд дол. | 100 дол. |
| 2008 | 44,7 | 8,5 | 86,0 | 16,3 | 58,7 | 11,1 | 189,4 | 36,0 | 948,1 | 180,0 | 526,7 |
| 2009 | 91,1 | 11,7 | 135,9 | 17,4 | 90,9 | 11,7 | 317,9 | 40,8 | 913,3 | 117,2 | 779,1 |
| 2010 | 141,7 | 17,9 | 181,8 | 22,9 | 108,8 | 13,7 | 432,3 | 54,5 | 1082,6 | 136,4 | 793,6 |
| 2011 | 161,5 | 20,3 | 195,8 | 24,6 | 115,8 | 14,5 | 473,1 | 59,4 | 1316,6 | 165,2 | 796,8 |
| 2012 | 190,5 | 24,5 | 208,9 | 26,8 | 116,3 | 14,9 | 515,5 | 66,2 | 1408,9 | 180,8 | 779,1 |
| 2013 | 257,0 | 32,2 | 223,3 | 28,0 | 104,6 | 13,1 | 584,9 | 73,2 | 1454,9 | 182,0 | 799,0 |
| 2014 | 461,0 | 29,3 | 486,0 | 30,8 | 153,8 | 9,8 | 1100,8 | 69,9 | 1566,7 | 99,4 | 1576,0 |
| 2015 | 508,0 | 24,1 | 825,9 | 39,5 | 237,9 | 11,3 | 1571,7 | 74,5 | 1751,0 | 83,0 | 2109,6 |

млрд грн у 2008 році до 1571,7 млрд грн у 2015 році) і майже у 2 рази у дол. США (з 36,0 млрд дол. у 2008 році до 74,5 млрд дол. у 2014 році). Сформований рівень державного боргу вимагає значних зусиль для його обслуговування, оскільки у випадку непогашення запозичень буде оголошено дефолт, що означатиме ліквідацію довіри до України як фінансового партнера з боку існуючих та потенційних кредиторів. Це, в свою чергу, призведе до погіршення всіх макроекономічних показників та рівня життя населення, чого допустити неможливо. Зважаючи на це, розглянемо особливості раціонального обслуговування державного боргу.

Механізми обслуговування державного боргу України значною мірою залежать від його розмірів, згідно Бюджетного кодексу розмір боргу не повинен перевищувати 60% ВВП, а бюджетний дефіцит – 3% від ВВП [2]. Ці параметри відповідають Договору про заснування ЄС, але для України є рекомендованими і не завжди дотримуються. Крім того, методика визначення державного боргу, а отже і витрат на його обслуговування, не гармонізована із міжнародною практикою, оскільки передбачає врахування тільки загальних витрат держави [1]. Так, згідно Бюджетного кодексу, до державного боргу включається сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають у дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [2]. Не включення до державного боргу зобов'язань та запозичень місцевих органів влади, фондів державного соціального страхування та державних підприємств значно знижує суму державного боргу, розмір необхідних витрат на його обслуговування, погіршує якість поінформованості закордонних інвесторів про привабливість та платоспроможність національної економіки та загальні бюджетні можливості держави.

Безпечний рівень боргу – це такий його рівень, при якому держава може [8]: своєчасно і в повному

обсязі виконувати свої боргові зобов'язання без допомоги міжнародних фінансових організацій, без проведення реструктуризації цих зобов'язань чи оголошення дефолту; здійснювати державні запозичення на ринках капіталу за прийнятними відсотковими ставками.

Існування державного боргу вимагає раціональних механізмів його обслуговування, як в частині вчасної сплати зовнішніх та внутрішніх позик та відсотків за ними, так і в перегляді умов погашення позик для забезпечення користування ресурсами з меншими витратами або ж з мінімальними ризиками [8]. Процес обслуговування державного боргу досить складно розглядати окремо від загального управління ним, оскільки для залезних від зовнішніх запозичень країн, до яких відноситься і Україна, провідні міжнародні позичальники рекомендують скорочувати обсяги бюджетного дефіциту для скорочення державного боргу [9]. Тому зрозуміло, що для України важливо оптимізувати формування розмірів державного боргу у напрямку його суттєвого зменшення, щоб у подальшому відволікати менше ресурсів, які потенційно можна спрямувати на розвиток національної економіки.

Досить поширеними способами мінімізації боргового навантаження є перегляд відсоткових ставок та реструктуризація державного боргу, але в якості вдосконалення підходів до обслуговування державного боргу наведемо перелік підходів, які потрібно системно використовувати [3; 6; 11]:

- проведення переговорів щодо списання частини боргів за попередньо визначеними умовами, що дозволить знизити розмір державного боргу та, відповідно, витрати на його обслуговування;
- залучення нових кредитів або перегляд умов по існуючим щодо зниження відсоткових ставок за ними;
- перегляд строків сплати кредитів та продовження термінів обслуговування державного боргу;
- активізація зусиль по наповненню золотовалютних резервів країни для погашення боргів

за рахунок внутрішніх можливостей, зокрема, через повернення валюти на рахунки українських банків із-за кордону, зниження корупційності бізнес-відносин в країні, лібералізацію бізнес-середовища, що повинно стимулювати до виведення економіки із нелегального чи прихованого сектору;

- вчасне погашення зобов'язань за внутрішніми та зовнішніми боргами, що дозволить уникнути додаткових зобов'язань у вигляді штрафів та інших подібних платежів за несвочасне відшкодування;
- використання залучених коштів для конкретних проєктів розвитку національної економіки, а не на покриття дефіциту бюджету, на основі чого буде створюватись потенціал до підвищеної віддачі позик, що дозволить обслуговувати не лише створені борги, а й попередні зобов'язання;
- розробка заходів по зменшенню потреби у валютних ресурсах, зокрема через активну політику імпортозаміщення у національній економіці, розширення асортименту товарів і послуг від українських товаровиробників, важливих для повноцінного функціонування населення і галузей економіки, з одночасним підвищенням їх якості.

У процесі реалізації цих відомих підходів можна як прямо, так і опосередковано покращити процеси обслуговування державного боргу, в тому числі за рахунок зниження потреби у його формуванні та витрат на обслуговування [12].

Як показує міжнародна практика, всі зазначені пропозиції по модернізації обслуговування державного боргу, активно використовуються у різних країнах світу. Представники фінансово-кредитних установ міжнародного рівня, маючи значний розмір валютних резервів, готових до інтервенційних вкладень, висловлюють ряд застережних тверджень, які повинні стримувати країну-позичальника до залучення коштів. Але безвихідна ситуація із золотовалютними запасами змушує залучати порівняно незначні за розмірами позики, як правило на нетривалі терміни та з високими процентними ставками. Внаслідок цього існує необхідність здійснювати значні витрати на обслуговування державного боргу, які стримують позитивні зрушення у національній економіці.

Висновки і перспективи подальших розробок. Кризові явища в економіці України призвели до стрімкого нарощування державного боргу, особливо в національній валюті. Наявний його розмір набув загрозливих значень і вимагає розробки особливих підходів до мінімізації. Протягом 2014–2016 рр. боргове навантаження на економіку України зростало, можливості для її розвитку за рахунок коштів державного бюджету знижувались, оскільки значна сума коштів йде на обслуговування державного боргу. В таких умовах уряд має створити ефективну систему управління боргами, враховуючи при цьому складні

взаємозв'язки між борговою політикою і ступенем фінансової стабільності.

В якості сучасних підходів до обслуговування державного боргу можна запропонувати проведення переговорів щодо списання частини боргів; активізація зусиль по наповненню золотовалютних резервів країни для погашення боргів за рахунок внутрішніх можливостей; обмін державного боргу на державні активи; спрощення податкових режимів суб'єктам господарювання, які купують облігації внутрішньої державної позики; залучення приватного сектора економіки до погашення державного боргу на засадах державно-приватного партнерства; зниження боргу за рахунок надання грантів та безповоротної фінансової допомоги з боку країн-кредиторів.

Невиченість питань формування та обслуговування державного боргу в сучасних умовах потребує подальших досліджень, що дозволить обґрунтувати пропозиції по зниженню залежності України від внутрішніх та зовнішніх кредитів, особливо в умовах інтеграції в Європейський Союз, який приймає лише країни із потужною економікою та не корумпованим державним управлінням.

ЛІТЕРАТУРА

1. Богдан Т.В. Регулювання боргових процесів на новому етапі розвитку світової фінансової системи / Т.В. Богдан // Вісник НБУ. – 2012. – №8. – С.18-24.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Вахненко Т.Д. Трансформація боргової моделі України у кризовий період / Т.Д. Вахненко // Вісник НБУ. – 2011. – № 11. – С. 40-45.
4. Державний та гарантований державою борг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statistichni-materiali-schodo-derzhavnogo-ta-garantovanogo-derzhavnoju-borgu-ukraini>.
5. Закон України «Про державний внутрішній борг України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2604-12>.
6. Скімова К.С. Аналіз боргової політики України / К.С. Скімова // Фін.-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики. - 2011. – Вип. 2. – С. 281-285.
7. Іваненко Ю.П. До питання розкриття інформації про державний борг / Ю.П. Іваненко, А.К. Мамішев // Вісник НБУ – 2016. – №3. – С.20-22.
8. Калитчук В.М. Оцінка ризиків, пов'язаних з державним боргом України / В.М. Калитчук // Формування ринкових відносин. – 2015. – №4. – С. 37-45.
9. Кучер Г.В. Вплив державного боргу на економічне становище в Україні / Г.В. Кучер, В.М. Калитчук // Вісник КНТЕУ – 2014. – №1. – С. 43-52.
10. Мірошинченко І.С. Зовнішня заборгованість України як чинник впливу на економічну безпеку держави в умовах глобалізації / І.С. Мірошинченко // Облік і фінанси. – 2016. – № 3. – С. 102-109.
11. Лісовенко В.В. Державний борг: концептуальні засади та макроекономічні аспекти / В.В. Лісовенко, Л.Я. Бенч, О.І. Бец // Фінанси України. – 2014. – № 12. – С. 7-31.
12. Томарева В.В. Аналіз впливу зовнішнього боргу на економічний розвиток держави / В.В. Томарева, В.В. Гергішан // Держава та регіони. – 2014. – №2. – С. 198-201.

УДК 337:339.71

ПАХОМОВА Т. М., к. е. н.

М. Ніжин

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ КОМПАНІЙ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

***Анотація.** Стаття розкриває сутність процесів злиттів і поглинань компаній в Україні, а також риси, що відрізняють їх від світових. Розглянуто основні принципи реалізації злиття та поглинання, проблеми злиттів та поглинань, фактори негативного впливу на динаміку і розвиток злиттів і поглинання. Запропоновано шляхи удосконалення ринку М&А.*

***Ключові слова:** злиття, поглинання, інтеграція, компанія, банківська установа, ринок, капітал, інвестиції.*

***Аннотация.** Статья раскрывает суть процессов слияний и поглощений компаний в Украине, а также черты, отличающие их от мировых. Рассмотрены основные принципы реализации слияния и поглощения, проблемы слияний и поглощений, факторы негативного влияния на динамику и развитие слияний и поглощений. Предложены пути совершенствования рынка М&А.*

***Ключевые слова:** слияния, поглощения, интеграция, компания, банковское учреждение, рынок, капитал, инвестиции.*

***Abstract.** The article reveals the essence of the processes of mergers and acquisitions in Ukraine, as well as features that distinguish them from the world. Considered the main principles of realization mergers and acquisitions, M & A problems, factors of negative influence on the dynamics of development and mergers and acquisitions. The ways of improvement of the M & A are offered.*

***Key words:** mergers, acquisitions, integration; company, financial institution, market, capital investment.*

Постановка проблеми. Одним з найбільш ефективних способів отримання додаткових умов розвитку є здійснення угод по злиттю та поглинанню компаній, так званих угод М&А (mergers and acquisitions). Цей вид угод є одним із найбільш розповсюджених прийомів розвитку, до якого в наш час вдаються навіть ті компанії, що ефективно працюють у всьому світі. В умовах нестачі ресурсів, посилення конкуренції та невеликої інвестиційної привабливості України, для суб'єктів господарювання участь в інтеграційних процесах на ринку злиття та поглинання є фактично єдиною можливістю вийти на якісно новий рівень розвитку. В Україні вони мають свою специфіку, пов'язану із особливостями розвитку національної економіки, тому потребують подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання визначення сутності поняття "злиття", "поглинання", їх складових та ефективності на різних ринках не є новими у фінансовій теорії. Вони добре розглянуті у світовій теоретичній, практичній науці та представлені працями таких вчених, як: І. Ансофф, А. Патрік Гохан, Д. Деламфеліс, Ф. Рід, Р. Стенлі Фостер, Л. Сіроуер, Дж. Стіглер та інші. У вітчизняній науковій думці питанням процесів злиття та поглинання корпорацій присвячено праці таких вчених: В. М. Гейця, М. Р. Гулідова, С. М. Іщенко, Р. В. Мельникова, О. Е. Молотнікова, О. І. Тивончука та інших. Проте сучасні глобалізаційні процеси призводять до інтенсифікації економічних процесів та зміни не тільки самих ринків, а й

основ їх функціонування, що виявляє недостатність вузько спрямованих поглядів науковців на ці проблеми і потребує такої ж інтенсифікації та масштабів сучасних наукових досліджень у цій галузі.

Метою статті є дослідження та аналіз фінансових аспектів злиттів та поглинань, зокрема в Україні.

Виклад основного матеріалу. Злиття і поглинання (англ. «mergers and acquisitions» або «takeovers») – термін, який використовується в Україні для позначення правочинів, в результаті яких:

- Існуючий власник контрольного пакету акцій публічного або приватного акціонерного товариства відчує на погоджених умовах належний йому контрольний пакет іншої особи (приватному покупцю).
- Відбувається скупівля особою (ініціатором поглинання) у меншості акціонерів публічного або приватного акціонерного товариства належних їм акцій, з метою концентрації ініціатором поглинання контролю над товариством.
- Відбувається об'єднання активів декількох компаній з метою створення нової компанії.

У найбільш поширеному розумінні злиття чи поглинання (mergers/acquisitions) є одним із додаткових способів укрупнення бізнесу, розширення компанії своєї діяльності та сфер впливу на окремому ринку.

Злиття і поглинання є достатньо швидкою та ефективною стратегією розвитку бізнесу, вони дозволя-

ють інвесторам дуже вигідно вкладати кошти в ці операції, особливо в Україні та Російській Федерації де ринки M&A знаходяться на етапі становлення.

Для того, щоб злиття чи поглинання було успішним, необхідно реалізувати десять основних принципів їх проведення. Звичайно, їх дотримання ще не гарантує стовідсоткову гарантію успіху, але шанси на своєчасне й більш чи менш успішне завершення інтеграції значно підвищуються. Отже, ці принципи зводяться до того, що необхідно:

1. Провести всебічне обстеження компанії-мети, що поглинається, приділяючи особливу увагу фінансовій діяльності та людському капіталу.
2. Визначити необхідний чи бажаний ступінь інтеграції, необхідно прийняти обґрунтоване рішення щодо того, якою буде інтеграція: повною або частковою (чи вибірковою).
3. Ухвалити основні рішення швидко, адже це один із чинників успіху інтеграційних заходів.
4. Економічно зацікавити та привернути на свій бік топ-менеджерів компанії-цілі.
5. Чітко визначений підхід до злиття або поглинання дає основу для встановлення їх мети і термінів, оцінки очікуваних результатів і етапів їх досягнення, каналів комунікацій.
6. Призначити менеджером з інтеграції досвідченого співробітника, який користується загальною пошаною, та сформувати його команду.
7. Формування проектних груп і призначення їх керівників, що забезпечують процес інтеграції виконавчим апаратом.
8. Широко використовувати прогресивний досвід проведення інтеграцій, бенчмаркінг, адже це вміння вчитися на помилках інших і прекрасний засіб уникнути власних.
9. Встановлення обґрунтованої та кількісно вимірної мети дозволяє персоналу отримати чітке уявлення

про те, чого прагне компанія, в які терміни можна досягти запланованих результатів

10. Надати першочергову увагу комунікаціям та інформуванню персоналу, налагодити зворотний зв'язок з персоналом компанії, що знаходяться в процесі інтеграції.

Український ринок злиття та поглинання можна віднести до молодих ринків, що з'являються (emerging), що переходять на стадію розвиваючогося. Про незрілість вітчизняного ринку свідчить невелика частина, яку він займає на світовому ринку злиттів та поглинань. Але динамічність цього ринку робить актуальним його вивчення як у контексті світових процесів, так і з метою виявлення його особливостей. Обсяг ринку злиття та поглинання в Україні в 2013 році оцінюється в 8,0 млрд дол., порівняно з 5,5 млрд дол. в 2012 році. Цікаво, що кількість угод у 2012–2013 рр. виявилася значно більшою, ніж їх укладалося за аналогічні періоди в останні шість років, проте показник обсягу угод і досі залишається незначним порівняно з 2007 роком (рис. 1). На рис. 2 приведена кількісна структура українського ринку злиттів і поглинань в розрізі галузей інтеграції.

Специфікою поглинань в Україні є існування рейдерства. Рейдерство – це вороже поглинання АТ, здійснене поза волею товариства засобами та методами, які порушують чинне законодавство або не відповідають призначенню. Основною ознакою рейдерства є саме незаконність дій або зловживання своїм законним правом з метою отримання вигод, несумісних із вигодами, які, як правило, виникають із володіння акціями товариства.

Виділяють такі способи рейдерства: крадіжка акцій; маніпуляції з реєстром; підкуп посадових осіб; силове захоплення товариства. У разі ворожого поглинання корпорація-покупець робить тендерну пропозицію акціонерам корпорації на викуп контролюю-

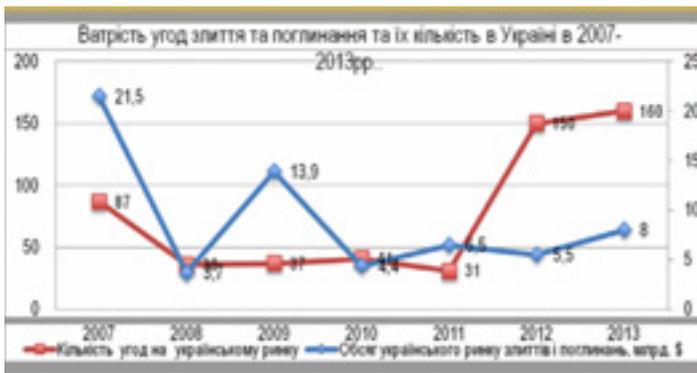


Рис.1. Вартість угод злиття та поглинання та їх кількість в Україні

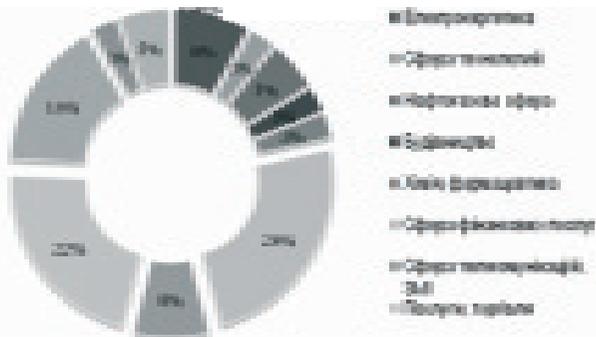


Рис.2. Структура українського ринку злиттів та поглинання в розрізі галузей (2013 р.)

го пакету звичайних голосуючих акцій, оминаючи менеджмент. Фактично це пропозиція придбати акції публічної компанії, яка була непринятною та відхиленою радою директорів даної компанії. Для успішного проведення жорсткого поглинання будь-якої корпорації достатньо придбати контрольний пакет її акцій [27].

Серед гучних випадків рейдерства в Україні можна навести приклад захоплення "Оболони" компанією "Сармат", молококомбінату "Придніпровський" компанією "Галактон", скандальний перехід активів "Рівнеазоту", Херсонського заводу коньячних виробів "Таврія", тощо. Для боротьби з рейдерством створено Міжвідомчу комісію з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств, розроблено деякі проекти законодавчих актів, покликаних обмежити можливості рейдерів та притягти їх до відповідальності.

З 2009 по 2012 рр. на ринку злиття та поглинання інвестори почали цікавитись тими галузями, які демонструють більшу стійкість до криз: виробництво продуктів харчування, фармацевтика, машинобудування та металургія [18].

У 2012 р. у галузевому розрізі лідерами ринку злиттів і поглинань та боргового фінансування були енергетичний і металургійний сектори, АПК, нафтогазова промисловість, телекомунікаційний та інфраструктурний сектори. З точки зору голландських, польських та французьких інвесторів, однією з пріоритетних галузей щодо вкладання капіталу є сільське господарство України, зокрема вирощування зернових, масличних культур та цукрового буряка [18]. Але в той же час існуючий мораторій на придбання сільськогосподарських угідь стримує їх активність. Ця тенденція несе загрозу для фінансової безпеки внаслідок можливої монополізації ринків.

Увага учасників ринку злиттів та поглинань сьогодні прикута до енергетичного сектора, де знову активізувалися приватизаційні процеси. Головною особливістю угод у цьому секторі є те, що в активах його компанії домінує державна частка. У 2015 р. було укладено цілу низку угод, в основному з газорозподільними (13 угод на суму \$40 млн) та обласними енергопостачальними (7 угод на суму \$193,5 млн) компаніями [8]. У 2016 р. ринок M&A загалом, вірогідно, пережив спад. Однак з найбільшою ймовірністю угоди можна прогнозувати в секторі промислових товарів, сфері фінансових послуг, нафтогазовій сфері і секторі споживчих товарів.

Актуальним є дослідження процесів злиття та поглинання банківських установ як одне з найпоширеніших методів розвитку, який застосовують у даний час великі й успішні компанії.

Стратегічною метою реорганізації банківських установ є підвищення фінансової стійкості вітчизняної банківської системи в цілому та окремого банку зокрема, забезпечення капіталізації банківської системи, стабільне функціонування платіжної системи, повернення довіри та захист інтересів клієнтів банківських установ, покращення фінансового стану та концентрації капіталу банків, розширення та покращення якості банківських послуг та продуктів що в цілому позитивно вплине на економіку країни. На сьогоднішній день, восьмий етап інституційного розвитку банківської системи України характеризується скорочення вітчизняних банківських установ. При цьому кількість банків із стовідсотковим іноземним капіталом залишається стабільною, а банки з часткою іноземного капіталу зменшилися на шість установ (табл. 1).

В українській практиці злиттів і поглинання можна виділити ряд специфічних рис, що відрізняють її від світової:

Таблиця 1.

Основні показники діяльності банків в банківській системі України

| № | Назва показника | 01.01.2015р. | 01.01.2016р. | 01.01.2017 р. |
|----|---|--------------|--------------|---------------|
| 1. | Кількість банків, які мають банківську ліцензію | 180 | 163 | 145 |
| 2. | Кількість банків, які мають банківську ліцензію з іноземним капіталом | 49 | 51 | 45 |
| 3. | Кількість банків, які мають банківську ліцензію зі 100% іноземним капіталом | 19 | 19 | 19 |
| 4. | Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, % | 34,0 | 32,5 | 28,0 |
| 5. | Капітал, млн. грн. | 192599 | 148023 | 89818 |
| 6. | Статутний капітал, млн. грн.. | 185239 | 180150 | 197908 |
| 7. | Регулятивний капітал, млн. грн.. | 204976 | 188949 | 100978 |
| 8. | Достатність (адекватність) регулятивного капіталу (H2), % | 18,26 | 15,60 | 7,84 |
| 9. | Рентабельність капіталу, % | 0,81 | -30,46 | -232,00 |

- превалювання спекулятивних мотивів угод M&A;
- відсутність прозорості та доступності інформації про проведені угодах;
- висока частка недружніх поглинань;
- нерозвиненість фондового ринку та низька частка публічних компаній, що обертаються на фондовому ринку;
- корумпованість органів державної влади та їх велика роль у результаті угоди M&A;
- висока частка в числі акціонерів інсайдерів;
- прогалини українського законодавства стосовно аспектів злиття та поглинання компаній, а також слабкий захист прав інвесторів; неодноразовість трактувань в законодавстві понять злиття та поглинання;
- використання офшорних механізмів у відношенні угод M&A;
- відсутність ділової культури та етики.

Вітчизняна практика свідчить про наявність підприємств, які застосовують технології поглинання з метою оптимізації оподаткування, намагаючись придбати компанію з наявною сировинною базою та технологічними можливостями і негативним фінансовим результатом діяльності чи пільгами в оподаткуванні. Ще однією перевагою об'єднання є підвищення конкурентоспроможності компанії. Чим більша конкуренція у певному ринковому сегменті, тим власники активніше шукають шляхи підвищення інвестиційних можливостей своїх підприємств.

Необхідно відзначити, що на українському ринку злиттів та поглинань існує низка проблем:

- По-перше, недосконалість законодавства в галузі злиттів та поглинань призводить до значної кількості невдач та зловживань у цій сфері, є головною перешкодою на шляху укладання чесних та відкритих угод. В Україні немає чітко закріпленої термінології, часто формулювання злиття та поглинання стають взаємозамінними.

- По-друге, недостатній досвід власників бізнесу та менеджерів в галузі злиттів та поглинань пояснює велику кількість допущених помилок. Зарубіжний досвід доводить, що напередодні під час планування злиття чи поглинання необхідно не лише ретельно відпрацювати технологічні та юридичні проблеми, але і намагатися здійснити оцінку ефективності рішення про придбання компанії, провести оцінку її вартості, проаналізувати гармонізацію рішень щодо поглинання зі стратегією бізнесу, а також ефективність управління бізнесом після того, як поглинання відбулося.

Можна виділити низку факторів, які негативно впливають на динаміку і розвиток процесів злиття і поглинання в Україні, а саме:

- відсутність високого рівня корпоративного управління, належного досвіду, неготовності менеджерів до управління змінами внаслідок злиття та відсутності навичок керування великими проектами та програмами;
- неефективний бухгалтерський облік, укладання угод поза межами української юрисдикції, відсутність єдиних підходів щодо оцінювання бізнесу;
- недосконале законодавче забезпечення прав інвесторів;
- тиск осіб, які приймають рішення; невміння швидко інтегрувати операції, точно оцінити реакцію клієнта, оцінити й побачити справедливую ринкову вартість, неадекватний аналіз ризику;
- закритість інформації, обмежений доступ до великої кількості малих і середніх операцій, надання недостовірних даних щодо діяльності компанії;
- політична нестабільність, відсутність захисту прав міноритарних акціонерів та інвесторів, відсутність захисту прав власності, нерозвиненість інвестиційної інфраструктури,

складність митної процедури, відсутність дієвої судової системи, нерозвиненість фондового ринку та інші.

Серед шляхів удосконалення ринку M&A, реалізація яких забезпечить успішне проведення M&A-операцій потрібно виділити такі:

- правильний вибір об'єкта злиття та поглинання,
- постановка конкретних цілей і завдань, а також визначення бажаних очікувань від процесів укрупнення компанії,
- максимальне залучення усього керівництва та персоналу підприємства до інтегративного процесу,
- забезпечення задоволеності потреб споживачів,
- націленість на забезпечення прозорості та гнучкості проведених змін у компанії.

Також державним органам влади потрібно провести низку реформ, які будуть спрямовані на забезпечення прозорості, що позитивно вплине не тільки на імідж держави, а й її економічний розвиток. В Україні фактично відсутнє законодавство, яке регулювало б поглинання акціонерних товариств. На практиці це призводить до застосування різноманітних тінювих схем захвату контролю над товариствами. Необхідно зменшити податкове навантаження на підприємства в потенційно привабливих для іноземних інвесторів галузях.

В умовах нестачі ресурсів, посилення конкуренції та великої інвестиційної привабливості України, для суб'єктів господарювання участь в інтеграційних процесах на ринку злиття та поглинання є фактично єдиною можливістю вийти на якісно новий рівень розвитку.

Український ринок злиття та поглинання має значний потенціал росту. Можуть виникати позитивні і негативні аспекти впливу процесів злиття і поглинання на вітчизняну економіку. З одного боку, вітчизняні компанії отримують можливість інтеграції на нові ринки і подальшого розвитку, з іншого боку, через надання невірного оцінювання стану ринку та конкурентоспроможності компанії, брак фінансових ресурсів та інвестицій, недостатню спланованість діяльності, нестачу інформації значна частка компаній зазнає невдач.

Потребують подальшого дослідження теоретичні засади процесів злиття та поглинання. Вимагають удосконалення сучасні методичні підходи щодо вибору методів злиття та поглинання, визначення факторів, які зумовлюють збільшення ринкової вартості компаній та нарощення їх міжнародної конкурентоспроможності.

Висновок. Сучасний етап розвитку вітчизняної та зарубіжної економіки характеризується активізацією інтеграційних процесів, що супроводжується ростом масштабів виробництва і появою значного числа великих компаній. Процеси злиття і поглинання створюють можливості для підвищення національної та

міжнародної конкурентоспроможності корпорацій за умови дотримання загальносвітових правил і норм їх здійснення.

Основна причина значного зростання ринку злиттів і поглинань полягає в тому, що угоди злиттів і поглинань значною мірою і в короткі терміни здатні збільшити вартість компанії. Процеси злиття і поглинання виявилися, зокрема, основою сучасної могутності найбільших корпорацій Вони забезпечують не тільки зростання прибутку і капіталізації компанії, а й придбання стратегічних конкурентних переваг, завоювання ринків.

Основним мотивом злиттів і поглинань є економічні ефекти інтеграції компанії, хоча для українських компаній значущим залишається мотив придбання недооцінених компаній. Але об'єднання компаній завжди спричиняє значні витрати, які включають прямі, пов'язані з придбанням акцій, викупом зобов'язань та активів, і непрямі, пов'язані зі зниженням керованості об'єднаної структури і падінням ефективності виробництва в процесі інтеграції. Це породжує високий ризик, і, як наслідок, значна кількість укладених угод визнається неефективними.

Таким чином, в умовах адаптації до вимог ринкової економіки українські підприємства вдаються до процесів злиття та поглинання. Укрупнення підприємств таким чином дозволяє підвищити конкурентоспроможність поглинутих підприємств, дає змогу вийти на нові зарубіжні ринки збуту, посилює фінансову стійкість, мінімізує витрати та раціоналізує використання ресурсів, сприяє досягненню ефекту масштабу виробництва. Але, у той самий час, процеси злиття та поглинання негативно впливають на стан конкурентного ринку, що насамперед виявляється у зловживанні ринковою владою, завищенні цін, стримуванні науково-технічного прогресу і обмеженні виробництва різноманітної продукції. Тому, необхідно вживати конкретних заходів задля урегулювання та скеровування злиття та поглинань у сприятливу для економічного мікроклімату течію.

ЛІТЕРАТУРА

1. Авдошева С. Б. Інтеграційні процеси в промисловості / С. Б. Авдошева // Злиття & поглинання. – 2008. – № 1. – С. 68–71.
2. Білік О. І. Проблеми та перспективи проведення реорганізації як способу оздоровлення банківської системи України / О. І. Білік // Фінансовий простір. – 2015. – № 1(17). – С. 25–32.
3. Владимірова І. Г. Слияния и поглощения компаний / И. Г. Владимірова // Финансовый менеджер. – 2006. – № 2. – С. 51–64.
4. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / А. П. Гохан. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Изд-во "Альпина Бизнес Букс", 2007. – 741 с.
5. Грищенко Н. В. Світовий досвід реструктуризації підприємств / Н. В. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 67–72.
6. Зайков А. Рекордные итоги на рынке M&A в Украине: 12 тренд-маркерov / А. Зайков // Слияния и поглощения. – 2008. – № 1–2 (59–60). – С. 23–31.

7. Егорова Н.Е. Методические основы анализа задач согласования экономических интересов предприятия в процессах их слияния и поглощения / Н.Е. Егорова // *Аудит и Финансовый Анализ*. – 2007. – №4 – 17 с.
8. Экспертний прогноз від компанії Delphi Capital. Особливості ринку злиття і поглинання в Україні в 2011 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://publicity.kiev.ua>.
9. Інформаційний портал про інвестиції та фінанси. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investfunds.ua/news/rynok-sliyaniy-i-poglosheni-j-v-ukraine>.
10. Кириченко О. А. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки / О. А. Кириченко, Б. В. Ваганова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 2 (92). – С. 45–55.
11. Кубах Т.Г. Ринок злиття та поглинання: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Т.Г. Кубах // *Ефективна економіка*. – 2013 р., № 5 – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1151>.
12. Лысенко Д. Анализ эффективности сделок слияния и поглощения /Д. Лысенко// *Аудит и налогообложение*. – 2008 – №4. – С. 56–59.
13. Максименко А. В. Тенденції та стратегічні мотиви злиття та поглинання міжнародних корпорацій / А. В. Максименко// *Економічний часопис XXI*. – 2013. – №9–10(1)'2013 – с. 11–14
14. Оксак А. Особливості ринку злиття та поглинання в Україні / А. Оксак // *Теоретичні та прикладні питання економіки*. – 2014. – № 1 (28). – С. 454–462.
15. Орлова Н. С. Державне регулювання зовнішніх механізмів корпоративного управління / Н. С. Орлова // *Економіка та держава*. – 2009. – № 2. – С. 90–93.
16. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. -Режимдоступу:http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=3687
17. Рид Ф. Искусство слияний и поглощений / С. Ф. Рид, А. Р. Лажу; Пер. с англ.- 3-е изд. " М.:Альпина Бизнес Букс, 2007. " 957 с.
18. Румянцева С. Злиття та поглинання в Україні [Електронний ресурс] / С. Румянцева // *Цінні папери України* від 6.12.2012. – № 46(743). – Режим доступу: http://www.securities.org.ua/securiti-es_paper/review.php?id=743&pub=5956.
19. Рябець Н. М. Сучасна специфіка корпоративної консолідації українського бізнесу / Н. М. Рябець // *Міжнародна економіка та менеджмент*. –2008. –№ 8. – С. 44–47.
20. Сайт міжнародної консалтингової компанії McKinsey. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mckinsey.com/russianquarterly/topics/index.aspx?tid=23&nord=6&ns=0>.
21. Слияния и поглощения в Украине: итоги 2013 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investory.com.ua/novosti/157-sliyaniya-i-poglosheniya-v-ukraine-itogi-2013-goda>.
22. Струков В. Сделки М&А в финансовом секторе Украины / В. Струков // *Слияния и поглощения*. – 2008. – № 4 (62). – С. 15–19.
23. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств /О. О. Терещенко. –К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
24. Ткачук Н. М. Синергійний ефект в операціях злиття і поглинання корпоративних структур: особливості оцінки та визначення // *Вісник НБУ*. – 2010. – № 2. – С. 36–40.
25. Українські банки: злиття і поглинання 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukraiinski_banki_zlittya_i_poglinannya_2013_roku_1896369.
26. Чурило, Б. П. Стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України [Електронний ресурс] / Б. П. Чурило. – Режим доступу:http://www.lib.nau.edu.ua/Journals/3_27_2010/Churilo.pdf.
27. Шкляр С. Процессы М&А в Украине, проблемы и перспективы: на пути к цивилизации / С. Шкляр, А. Абрамов // *Слияния и поглощения*. – 2008. – № 5. – С. 29–37.
28. Юджин Ф. Б. Глобализационные процессы или масштабная кампания слияний и поглощений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sias.ru/upload/iblock/db/eyzdsmsin.pdf>.

УДК 368

ПРОКОПЧУК О.Т., к.е.н.

БЕЧКО В.П., к.е.н.

М. Умань

**ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ
УКРАЇНИ**

***Анотація.** У статті здійснено детальний аналіз та оцінку сучасного стану ринку страхових послуг України, виявлено сукупність причин, що стримують його розвиток, а також окреслено загальні напрями подальшого розвитку страхового ринку України. Визначено, що на сучасному етапі український страховий ринок перебуває на стадії розвитку. До останніх, за результатами дослідження віднесені: дисбаланс в темпах зростання страхового ринку і економіки країни в цілому (з істотним відставанням першого); досить мізерну частку валових страхових премій у ВВП країни; зменшення кількості страхових компаній, як в «лайффовому» так і в ризиковому сегментах страхового ринку; відсутність систематизації і впорядкованості страхового законодавства.*

***Ключові слова:** страхування, ринок страхових послуг, страхові премії, страхові виплати, страхові компанії, страхові резерви.*

***Аннотация.** В статье осуществлен детальный анализ и оценка современного состояния рынка страховых услуг Украины, выявлено совокупность причин, сдерживающих его развитие, а также обозначены общие направления дальнейшего развития страхового рынка Украины. Определено, что на современном этапе украинский страховой рынок находится на стадии развития. К последним, по результатам исследования отнесены: дисбаланс в темпах роста страхового рынка и экономики страны в целом (с существенным отставанием первого); достаточно мизерную долю валовых страховых премий в ВВП страны; уменьшение количества страховых компаний, как в «лайффовом» так и в рисковом сегментах страхового рынка; отсутствие систематизации и упорядоченности страхового законодательства.*

***Ключевые слова:** страхование, рынок страховых услуг, страховые премии, страховые выплаты, страховые компании, страховые резервы.*

***Abstract.** This article provides a detailed analysis and assessment of the current state of the insurance market of Ukraine, found a set of reasons that hinder its development and outlines the general directions of further development of the insurance market of Ukraine. Determined that at present the Ukrainian insurance market is under development. The latter, according to the study include: the imbalance in the rate of growth of the insurance market and the economy as a whole (with a significant lag first); rather meager share of gross premiums in GDP; reducing the number of insurance companies, as in «layfovyuh» and in risky segments of the insurance market; lack of systematization and ordering insurance legislation.*

***Key words:** insurance, insurance market, insurance premiums, insurance payments, insurance companies, insurance reserves.*

Постановка проблеми. Ключовим елементом національної економіки будь-якої країни є страховий ринок. Страхування займає центральне місце в системі господарювання країни, забезпечуючи, з одного боку, надійний страховий захист від ризиків суб'єктів ринкових відносин, страховий захист майнових інтересів членів суспільства та потреби економіки в інвестиційних ресурсах. Страхування є основою суспільного розвитку, його збалансованості та стабільності.

Ринкова трансформація економіки зумовлює підвищення ролі страхового ринку, визначає необхідність створення дієвої системи страхового захисту з метою забезпечення стабільності розвитку та ефективності економічних відносин, підвищення рівня життя населення, соціальної стабілізації.

Водночас, слід констатувати той факт, що вітчизняний страховий ринок знаходиться на стадії свого формування, що в багатьох випадках не дозволяє застосовувати його як дієвий інструмент реалізації політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних основ та особливостей функціонування страхового ринку України зробили такі вітчизняні вчені як В.Д. Базилевич, К.Г. Воблий, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова [2], В.І. Грушко, О.П. Зоря [3], Л.Д. Лебедінська та Л.М. Ремньова [4], С.А. Навроцький [6], С.С. Осадець. Зарубіжні науковці також широко займаються питаннями страхового ринку, його безпеки, проблемами та перспективами розвитку. Серед зарубіжних авторів варто виділити І.Т. Балабанова, Д. Баббела, А. Вільямса, С.Е. Гарінг-

тона, В. Гроуза, М.Ф. Галагуза, А.А. Гвозденко, В.В. Глущенко, Д. Діксона, К. Ерроу, Ю.М. Журавльова, П. Хазелла [10], В.В. Шахова, Р.Т. Юлдашева, С.Ю. Янову та Д.А. Горулева [9] та ін.

Метою даної статті є детальний аналіз та оцінка стану страхового ринку України, виявлення сукупності причин, що стримують його розвиток, а також визначення напрямів подальшого розвитку ринку страхових послуг України.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні будь-який економічний процес, будь-яку економічну модель розвитку країни не можливо розглянути, не проаналізувавши їх з погляду страхування. Є певна залежність між рівнем розвитку страхування та економічним зростанням країни. Страхування як невід’ємна складова всіх сфер та галузей господарства країни є одним із найважливіших факторів зростання та добробуту.

У країнах ЄС страхування стало міцним важелем розвитку економіки та забезпечення її стабільності. Європейські страхові компанії оперують значним інвестиційним капіталом. Власники підприємств та окремі громадяни європейських країн відчувають себе надійно захищеними від різноманітних непередбачуваних подій. Відношення страхових премій до ВВП у країнах ЄС досить неоднорідне.

Для більшості країн Східної Європи і Греції відношення сумарних страхових премій до ВВП не перевищує 5 %, тоді як для країн Західної Європи з добре розвиненим страхуванням цей показник істотно вищий – від 6 % в Австрії і до 32 % у Люксембурзі [1].

Водночас, в Україні за 2015 р. частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,5 %, що на 0,2 в.п. менше в порівнянні з 2014 р.; частка

чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2015 р. становила 1,1 %, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з відповідним показником 2014 р. [5].

Ринок страхових послуг залишається одним з найбільш капіталізованих серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній (станом на 31.12.2015 р.) становила 361, у тому числі СК «life» – 49 компаній, СК «non-life» – 312 компаній (рис. 1).

З даних рис. 1 видно, що кількість страхових компаній за досліджуваний період має тенденцію до зменшення, так у 2015 р. порівняно з 2011 р., загальна кількість компаній зменшилася на 81 СК (у тому числі СК «life» – на 15 компаній, СК «non-life» – на 66 компаній).

Страховий ринок України характеризується постійними змінами основних показників діяльності страхових компаній в залежності від загальної економічної ситуації в країні і змін нормативно-правових актів, що регулюють відносини в сфері страхування. Основні показники функціонування страхового ринку в розрізі валових і чистих страхових премій та страхових виплат, активів страховиків і сформованих страхових резервів, а також особливості страхового законодавства наведені нижче.

Страхові премії

Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестрахованні ризиків від страховальників та перестраховальників за 2015 р. становили 29 736,0 млн грн, з яких (рис. 2):

- 10 239,5 млн грн (34,4 %), що надійшли від фізичних осіб;

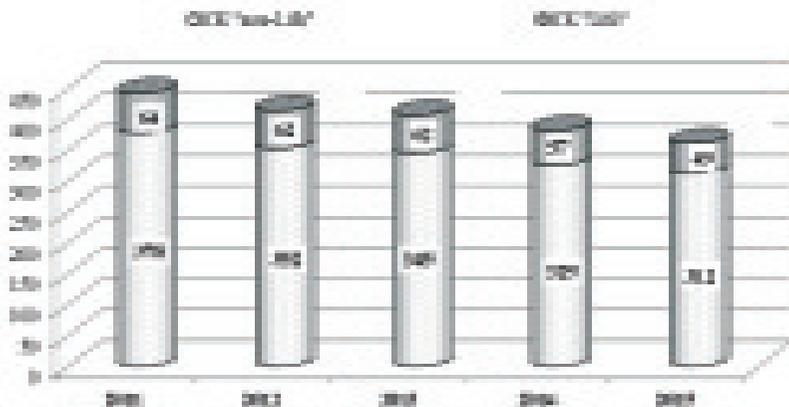


Рис. 1. Кількість страхових компаній у 2011 – 2015 рр.

[Джерело: дані Державної служби статистики України, (узагальнено і представлено авторами)].

– 19 496,5 млн грн (65,6%), що надійшли від юридичних осіб.

Чисті страхові премії за 2015 р. становили 22 354,9 млн грн, що становить 75,2% від валових страхових премій.

Обсяги валових страхових премій за 2015 р. збільшилися порівняно з 2014 р. на 11,1 %, з 2013 р. зросли на 3,7 %, з 2012 р. – на 38,3 % та з 2011 р. – на 31,3 % відповідно.

Чисті страхові премії збільшилися у 2015 р. на 20,2 % порівняно з 2014 р., на 3,7 % порівняно з 2013 р., на 10,2 % у порівнянні з 2012 р. та на 24,4 % порівняно з 2011 р.

Валові та чисті страхові премії у видовому розрізі за 2011 р. та 2015 р. представлені в Табл. 1.

Піріст чистих страхових премій у 2015 р. порівняно з 2011 р. (+24,4 %) сформувався зарахунок суттєвого збільшення надходжень платежів зі страхування відповідальності перед третіми особами (+195,5%), авіаційного страхування (+112,9%), медичного страхування (+71,2%), страхування медичних витрат (+62,9%), страхування вантажів та багажу (+35,8%), автострахування (+29,4%), страхування фінансових ризиків (+8,2%). Водночас, спад чистих страхових премій спостерігався за такими видами страхування: страхування від нещасних випадків на транспорті (–49,1%), страхування кредитів (–40,2%), страхування від нещасних випадків (–21,2%).

У структурі страхових премій за мінусом частки страхових премій, сплачених перестраховикам-рези-

дентам, за видами страхування станом на 31.12.2015 р. найбільша питома вага належить таким видам страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 7 322,4 млн грн (або 32,8 %); страхування майна – 2 188,1 млн грн (9,8 %); страхування життя – 2 186,6 млн грн (або 9,8 %); страхування фінансових ризиків – 2 172,9 млн грн (або 9,7 %); медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) – 1 862,1 млн грн (або 8,3 %); страхування відповідальності перед третіми особами – 1 391,5 млн грн (або 6,2 %); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 1 292,1 млн грн (або 5,8 %); страхування вантажів та багажу – 1 255,4 млн грн (або 5,6 %).

Перерозподіл у структурі чистих страхових премій у 2015 р. порівняно з 2011 р. відбувся на користь таких видів страхування, як: страхування відповідальності перед третіми особами (з 3,8% до 6,2%), страхування вантажів та багажу (з 5,1% до 5,6%), автострахування (з 31,5% до 32,8%). При цьому, у структурі чистих страхових премій відбулося зменшення з наступних видів страхування: страхування від нещасних випадків (з 3,1 % до 2,0 %), страхування майна (з 12,4 % до 9,8 %), страхування кредитів (з 1,9 % до 0,9 %), страхування фінансових ризиків (з 11,2 % до 9,7 %) та страхування від нещасних випадків на транспорті (з 0,8 % до 0,3 %).

Страхові виплати/відшкодування

Розмір валових страхових виплат за 2015 р. становив 8 100,5 млн грн, у тому числі з видів страхування,

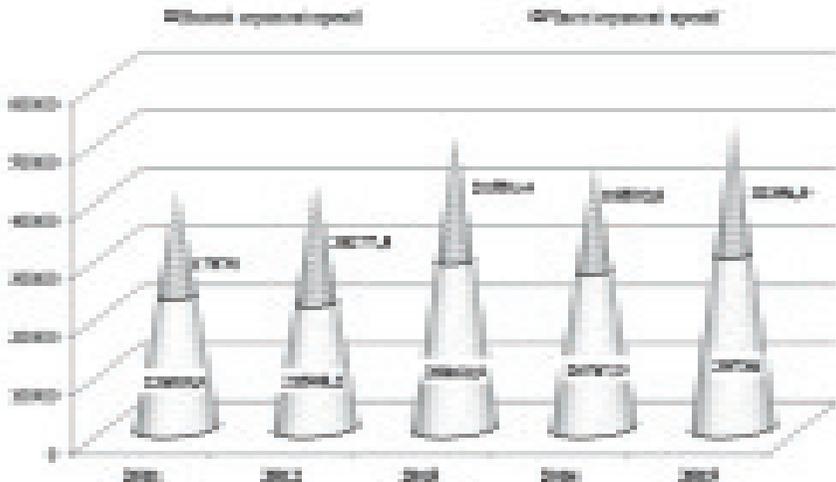


Рис. 2. Динаміка страхових премій за 2011–2015 рр., млн грн

[Джерело: Аналітичне дослідження «Ринок страхових послуг України за 2005–2015 рр.», (узагальнено і представлено авторами)].

Таблиця 1.

Валові та чисті страхові премії за видами страхування у 2011 р. та 2015 р.*

| Види страхування | Страхові премії, млн грн | | | | Темпи приросту страхових премій, % | |
|--|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------------------------|-------------|
| | Валові | Чисті | Валові | Чисті | Вало-вих | Чистих |
| | 2011 | | 2015 | | 2015/2011 | |
| Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») | 6 153,1 | 5 658,1 | 7 871,6 | 7 322,4 | 27,9 | 29,4 |
| Страхування фінансових ризиків | 2 856,5 | 2 008,3 | 3 598,6 | 2 172,9 | 26,0 | 8,2 |
| Страхування вантажів та багажу | 1 497,1 | 924,6 | 3 555,4 | 1 255,4 | 137,5 | 35,8 |
| Страхування майна | 3 298,8 | 2 229,9 | 3 486,2 | 2 188,1 | 5,7 | - 1,9 |
| Страхування життя | 1 346,4 | 1 346,3 | 2 186,6 | 2 186,6 | 62,4 | 62,4 |
| Страхування відповідальності перед третіми особами | 1 197,9 | 680,7 | 2 059,6 | 1 391,5 | 71,9 | 195,5 |
| Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ | 2 439,1 | 1 827,6 | 1 977,6 | 1 292,1 | - 18,9 | - 29,3 |
| Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) | 1 165,4 | 1 087,7 | 1 929,2 | 1 862,1 | 65,5 | 71,2 |
| Страхування від нещасних випадків | 672,9 | 561,6 | 535,5 | 442,7 | -20,4 | - 21,2 |
| Страхування медичних витрат | 304,2 | 288,1 | 490,7 | 469,2 | 61,3 | 62,9 |
| Авіаційне страхування | 260,5 | 200,5 | 449,0 | 426,9 | 72,4 | 112,9 |
| Страхування кредитів | 469,6 | 334,6 | 348,7 | 200,2 | - 25,7 | - 40,2 |
| Страхування від нещасних випадків на транспорті | 148,7 | 139,9 | 73,5 | 71,2 | - 50,6 | - 49,1 |
| Інші види страхування | 883,3 | 682,2 | 1 173,8 | 1 073,4 | 32,9 | 57,3 |
| Всього | 22 693,5 | 17 970,0 | 29 736,0 | 22 354,9 | 31,0 | 24,4 |

*Аналітичне дослідження «Ринок страхових послуг України за 2005-2015 рр.», (узагальнено, розраховано і представлено авторами)

Таблиця 2.

Валові та чисті страхові виплати за видами страхування у 2011 р. та 2015 р.*

| Види страхування | Страхові виплати, млн грн | | | | Темпи приросту страхових виплат, % | |
|--|---------------------------|----------------|----------------|----------------|------------------------------------|-------------|
| | Валові | Чисті | Валові | Чисті | Вало-вих | Чистих |
| | 2011 | | 2015 | | 2015/2011 | |
| Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») | 2 398,4 | 2 345,5 | 3 187,2 | 3 077,6 | 32,9 | 31,2 |
| Страхування фінансових ризиків | 827,6 | 801,1 | 1 402,6 | 1 257,3 | 69,5 | 56,9 |
| Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) | 752,4 | 752,4 | 1 198,5 | 1 197,8 | 59,3 | 59,2 |
| Страхування життя | 49,7 | 46,9 | 491,6 | 491,6 | 889,1 | 948,2 |
| Страхування майна | 102,9 | 102,7 | 434,1 | 429,3 | 321,9 | 318,0 |
| Страхування кредитів | 168,5 | 159,2 | 302,6 | 302,6 | 79,6 | 90,1 |
| Страхування медичних витрат | 70,6 | 70,6 | 169,2 | 169,1 | 139,7 | 139,5 |
| Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ | 258,1 | 193,8 | 109,8 | 106,4 | - 57,5 | - 45,1 |
| Інші види страхування | 235,8 | 227,1 | 804,9 | 571,1 | 241,3 | 151,5 |
| Всього | 4 864,0 | 4 699,2 | 8 100,5 | 7 602,8 | 66,5 | 61,8 |

*Аналітичне дослідження «Ринок страхових послуг України за 2005-2015 рр.», (узагальнено, розраховано і представлено авторами).

інших, ніж страхування життя – 7 608,9 млн грн (або 93,9 %), зі страхування життя – 491,6 млн грн. (або 6,1 %). Валові страхові виплати за 2015 р. збільшилися на 59,9 % (до 8 100,5 млн грн) порівняно з 2014 роком, чисті страхові виплати збільшилися на 55,4 % і становили 7 602,8 млн грн.

Страхові виплати в розрізі видів страхування за 2011 р. та 2015 р. наведено в табл. 2.

Зростання обсягів чистих страхових виплат за 2015 р. мало місце у всіх основних системоутворюючих видах страхування, водночас, виплати у страхуванні від вогневищих ризиків та ризиків стихійних явищ зменшилися. Збільшення чистих страхових виплат за 2015 р. (+ 61,8 %) порівняно з 2011 р. відбулося за рахунок суттєвого збільшення чистих страхових виплат за договорами страхування фінансових ризиків на 456,2 млн грн, автострахування – 732,1 млн грн, страхування майна – 326,6 млн грн та страхування життя – 444,7 млн грн.

Зупинимось на розгляді структури страхових виплат (відшкодувань) за мінусом частки страхових виплат, компенсованих перестраховиками-резидентами, за видами страхування у 2015 р.

У структурі чистих страхових виплат станом у 2015 р. найбільша питома вага страхових виплат припадає на такі види страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 3 077,6 млн грн (або 40,5 %); страхування фінансових ризиків – 1 257,3 млн грн (або 16,5 %); медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) становить 1 197,8 млн грн (або 15,8%); страхування життя – 491,6 млн грн (або 6,5%); страхування майна – 429,3 млн грн (або 5,6%). Струк-

тура чистих страхових виплат у 2015 р. порівняно з 2011 р. перерозподілилася на користь страхування кредитів (з 2,2 % до 4,0 %), страхування майна (з 2,2 % до 5,6 %) та страхування життя (з 1,0 % до 6,5 %) за рахунок зменшення частки автострахування (з 49,9 % до 40,5 %), медичного страхування (з 16,0 % до 15,8 %), страхування від вогневищих ризиків та ризиків стихійних явищ (з 4,1 % до 1,4 %).

Динаміку та рівень страхових виплат за 2011–2015 рр. відображено на рис. 3.

Рівень страхових виплат за видами страхування

Рівень валових страхових виплат (відношення валових страхових виплат до валових страхових премій) за 2015 р. становив 27,2 % (Табл. 3).

Високий рівень валових страхових виплат (більше за загальний по ринку) спостерігався за такими видами страхування: з добровільного особистого страхування – 46,2 % (у 2011 р. – 39,8 %), обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 34,2 % (у 2011 р. – 38,9 %), недержавного обов'язкового страхування – 28,8 % (у 2011 р. – 32,8 %), страхування життя – 22,5 % (у 2011 р. – 5,2 %).

Рівень чистих страхових виплат (відношення чистих страхових виплат до чистих страхових премій) у 2015 р. становив 34,0 % (у 2011 р. – 26,2 %). Високий рівень чистих страхових виплат станом у 2015 р. спостерігався за видами добровільного особистого страхування – 48,9 %, з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 34,8 %, з недержавного обов'язкового страхування – 29,1 %, зі страхування життя – 22,5 %.

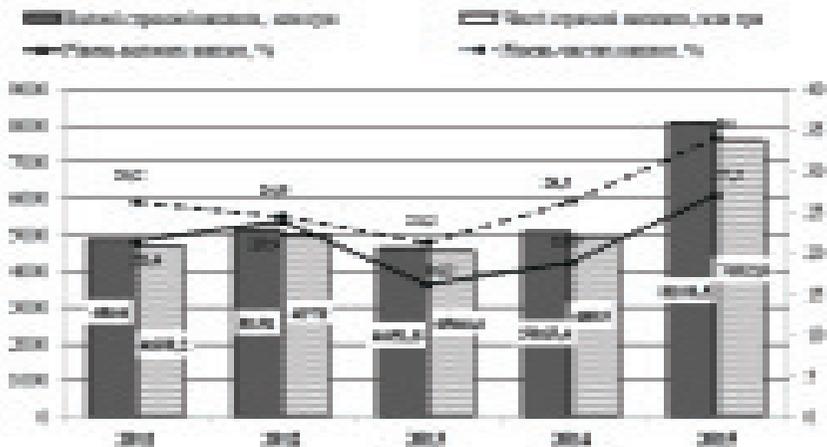


Рис. 3. Динаміка та рівень страхових виплат за 2011 – 2015 рр.

[Джерело: Аналітичне дослідження «Ринок страхових послуг України за 2005–2015 рр.», (узагальнено, розраховано і представлено авторами)].

Таблиця 3.

Рівень страхових виплат за видами страхування*, %

| Види страхування | Рівень страхових виплат | | | |
|--|-------------------------|-------------|---------------|-------------|
| | валових виплат | | чистих виплат | |
| | 2011 | 2015 | 2011 | 2015 |
| Страхування життя | 5,2 | 22,5 | 5,2 | 22,5 |
| Види страхування, інші, ніж страхування життя, у тому числі: | 22,5 | 27,6 | 27,8 | 35,3 |
| Добровільне особисте страхування | 39,8 | 46,2 | 43,7 | 48,9 |
| Добровільне майнове страхування | 19,1 | 24,5 | 24,5 | 36,6 |
| – в тому числі страхування фінансових ризиків | 29,0 | 39,0 | 39,9 | 57,9 |
| Добровільне страхування відповідальності | 2,4 | 22,5 | 4,0 | 17,9 |
| Недержавне обов'язкове страхування | 32,8 | 28,8 | 34,3 | 29,1 |
| – в тому числі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів | 38,9 | 34,2 | 40,0 | 34,8 |
| ВСЬОГО (всі види страхування) | 21,4 | 27,2 | 26,2 | 34,0 |

* Аналітичне дослідження «Ринок страхових послуг України за 2005–2015 рр.», (узагальнено, розраховано і представлено авторами).

Таблиця 4.

Рівень чистих страхових виплат та чисті страхові виплати за видами страхування за 2011 р. та 2015 р.*

| Види страхування | Чисті страхові виплати, млн грн | | Рівень чистих страхових виплат, % | |
|--|---------------------------------|---------|-----------------------------------|-------|
| | 2011 | 2015 | 2011 | 2015 |
| Страхування кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту) | 46,9 | 302,6 | 14,0 | 151,1 |
| Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) | 752,4 | 1 197,8 | 69,2 | 64,3 |
| Страхування фінансових ризиків | 801,1 | 1 257,3 | 39,9 | 57,9 |
| Страхування наземного транспорту («КАСКО») | 1 333,10 | 1 776,1 | 42,6 | 49,6 |
| Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ) | 916,2 | 1 100,9 | 40,9 | 37,9 |
| Страхування медичних витрат | 102,7 | 169,1 | 35,6 | 36,0 |
| Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (за міжнародними договорами) «Зелена картка» | 96,2 | 200,6 | 33,1 | 24,0 |
| Страхування життя | 46,9 | 491,6 | 3,5 | 22,5 |
| Страхування майна | 102,7 | 429,3 | 4,6 | 19,6 |
| Страхування здоров'я на випадок хвороби | 34,4 | 47,4 | 18,5 | 17,8 |
| Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ | 159,2 | 106,4 | 8,7 | 8,2 |
| Інші види страхування | 227,1 | 386,3 | 33,3 | 14,2 |

* Аналітичне дослідження «Ринок страхових послуг України за 2005–2015 рр.», (узагальнено, розраховано і представлено авторами).

Рівень чистих страхових виплат та чисті страхові виплати за видами страхування за 2015 р. в порівнянні з 2011 р. наведено у Табл. 4.

З даних табл. видно, що рівень чистих страхових виплат із страхування кредитів у 2015 р. у порівнянні з 2011 р. збільшився на 137,1 в.п. до рівня 151,1 %; рівень чистих страхових виплат із страхування фінансових ризиків збільшився на 18 в.п. до рівня 57,9 %; зі страхування життя – збільшився на 19,0 в.п. до рівня 22,5 %; рівень чистих страхових виплат із страхування майна збільшився на 15,0 в.п. до рівня 19,6 %; рівень чистих

страхових виплат зі страхування наземного транспорту (КАСКО) збільшився на 7,0 в.п. до рівня 49,6 %; рівень чистих страхових виплат з медичного страхування зменшився на 4,9 в.п. до рівня 64,3 %; рівень чистих страхових виплат із страхування здоров'я на випадок хвороби зменшився на 0,7 в.п. до рівня 17,8 %; рівень чистих страхових виплат з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (за міжнародними договорами) зменшився на 9,1 в.п. до рівня 24,0 %; рівень чистих страхових виплат зі страхування від вогневих ризиків

та ризиків стихійних явищ зменшився на 0,5 в.п. до рівня 8,2%; рівень чистих страхових виплат з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) зменшився на 3,0 в.п. до рівня 37,9%.

Активи страховиків та сформовані страхові резерви

Динаміка активів та обсягів страхових резервів страховиків за 2011–2015 рр. зображена на рис. 4.

У 2015 р. обсяг загальних активів страховиків становив 60 729,1 млн грн, що на 13,6 % менше в порівнянні з відповідним показником минулого року.

Величина активів, визначених відповідно до статті 31 Закону України «Про страхування», зменшилась в порівнянні з відповідним показником станом за 2014 р. на 4 111,3 млн грн або на 10,1 % та складала 60,0 % загальних активів страховиків (станом на 31.12.2014 активи, визначені по статті 31 Закону України «Про страхування» становили 40 530,1 млн грн, станом на 31.12.2015 – 36 418,8 млн грн).

Описана вище негативна динаміка показників активів страховиків пов'язана із зменшенням кількості страхових компаній та із списанням неліквідних активів з балансів страховиків.

Розміщення страхових резервів здійснюється згідно зі статтею 31 Закону України «Про страхування», де визначено перелік активів за відповідними категоріями. У 2015 р. обсяг активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів, становив 36

418,8 млн грн, які в розмірі 18 687,0 млн грн використано з метою представлення коштів страхових резервів.

Отже, у порівнянні з аналогічною датою 2015 р. у 2014 р. зменшились такі показники, як загальні активи страховиків (-13,6 %); активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів (-10,1 %) та обсяг сплачених статутних капіталів (-4,3 %). Водночас, якщо порівняти показники 2015 р. та 2011 р., то зазнали збільшення такі показники, як загальні активи страховиків (+ 26,2 %); активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів (+ 27,2 %) та обсяг сплачених статутних капіталів (+ 64,4 %). Страхові резерви у 2015 р. зросли на 16,1 % у порівнянні з аналогічною датою 2014 року, при цьому технічні резерви – на 9,2 %, а резерви зі страхування життя – на 29,8 %.

Страхове законодавство

Необхідність його розробки та прийняття обумовлена потребою у подальшій систематизації законодавства у сфері страхування, позбавленні його застарілих правових норм, усуненні прогалин у законодавчому регулюванні страхових відносин, упорядкування застосування страхової термінології.

В березні 2016 р. Верховна Рада України прийняла за основу проєкт Закону «Про страхування» (№1797-1). Нова редакція «Закону України «Про страхування» враховує базові рекомендації Директиви 2009/138/ЄС

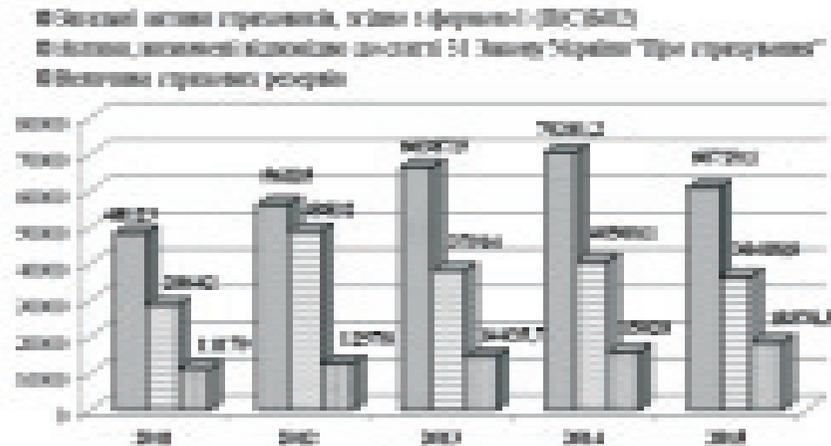


Рис. 4. Динаміка активів та обсягів страхових резервів страховиків за 2011 – 2015 рр., млн грн

[Джерело: Аналітичне дослідження «Ринок страхових послуг України за 2005–2015 рр.», (узагальнено, розраховано і представлено авторами)].

Європейського парламенту та Ради від 25.11.2009 р. «Про початок і ведення діяльності у сфері страхування і перестраховування включаючи платоспроможність II».

Проектом пропонується забезпечити розв'язання таких проблем:

- реєстрація страховиків виключно у формі акціонерного товариства та введення нового порядку їх реєстрації;
- визначення класифікації галузей та видів страхування відповідно до рекомендації Першої Директиви Ради 73/239/ЄС;
- створення інституту професійних перестраховиків та виділення у зв'язку з цим перестраховування окремо серед інших видів страхування, для здійснення якого необхідно отримати ліцензії;
- встановлення порядку розкриття інформації страховиками для забезпечення надійного захисту страхувальників та введення пруденційного нагляду за страховою діяльністю;
- встановлення вимог платоспроможності, що враховують якість активів страховика, його системи управління та розкриття інформації;
- визначення умов доступу до діяльності на території України страховиками-нерезидентами;
- надання дозволу на здійснення транскордонного страхування у випадках, установлених законодавством України;
- встановлення вимог до власників істотної участі та порядку набуття істотної участі у страховика;
- встановлення вимог до системи корпоративного управління страховика;
- визначення порядку регулювання посередницької діяльності на території України у відповідності до законодавства ЄС;
- визначення правового статусу актуаріїв, аудиторів у сфері страхування;
- надання можливості впровадження інституту саморегулювання для страховиків тощо.

Таким чином, законопроект пропонується визначити загальні правові засади здійснення страхування (перестраховування), провадження посередницької діяльності у страхуванні, особливості держрегулювання та нагляду у цій сфері

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами проведеного дослідження встановлено, що страховий ринок України є складною багаторівневою системою загальної структури якої за досліджуваній період залишилася практично незмінною. Кількість страхових компаній в 2015 р. становила 361, з яких 312 працюють в ризиковому сегменті, а решта 49 – у «лайфовому». Обсяги страхових премій в 2015 р. збільшилися в порівнянні з 2014 р. на 11,1 %, чистих страхових премій – на 20,2 % відповідно. Валові страхові виплати в 2015 р. збільшилися на

59,9 % в порівнянні з 2014 р., чисті страхові виплати – на 55,4 %. Страхові резерви в 2015 р. виросли на 16,1 % в порівнянні з аналогічною датою 2014 р. при цьому технічні резерви – на 9,2 %, а резерви зі страхування життя – на 29,8 %.

Підводячи підсумки слід зазначити, що на сучасному етапі український страховий ринок перебуває на стадії розвитку, маючи певні переваги і значну сукупність проблем. До останніх, за результатами дослідження віднесені: дисбаланс в темпах зростання страхового ринку і економіки країни в цілому (з істотним відставанням першого); досить мізерну частку валових страхових премій у ВВП країни; зменшення кількості страхових компаній, як в «лайфовому» так і в ризиковому сегментах страхового ринку; відсутність систематизації і впорядкованості страхового законодавства.

Перспективність подальшого розвитку страхового ринку України зумовлена не тільки подоланням нестабільної ситуації, яка в даний час спостерігається в економіці країни, а й рішенням проблем, які накопичувалися протягом усього історичного розвитку вітчизняного страхового ринку.

Незважаючи на багато невирішених проблем, слід зазначити, що страховий ринок України має великий потенціал для якісного і кількісного зростання.

Основною передумовою розвитку українського страхового ринку в наступні роки має стати співпраця суб'єктів страхового ринку з іншими учасниками ринку фінансових послуг та виконавчими законодавчими органами влади. Тільки за умови прийняття відповідних нормативно-правових актів, що забезпечують ефективне регулювання страхового ринку, Держфінпослуг буде мати можливість всебічного контролю за страховими відносинами, а страхові компанії, які займаються «справжніми» страхуваннями, покращувати свої конкурентні переваги.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бечко В.П. Особливості страхування аграрних ризиків у країнах світу/В.П. Бечко, О.Т. Прокопчук, Ю.В. Улянич // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3 (153). – С. 46-53.
2. Гаманкова О.О. Страховий ринок України в глобальному страховому просторі / О.О. Гаманкова // Страхова справа. – 2012. – № 2. – С. 46-49.
3. Зоря О.П. Страховий ринок України: стан, проблеми та перспективи напрямки розвитку/ О.П. Зоря, С.П. Зоря // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія «Фінанси і кредит». – 2013. – № 1. – С. 12-15.
4. Лебединська Л.Д. Стратегічні аспекти сталого розвитку страхового ринку України під впливом глобалізаційних процесів / Л.Д. Лебединська, Л.М. Рем'янова// Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 111-121.
5. Мухіна О.В. Страховий ринок України: стан та проблеми розвитку / О.В. Мухіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 3. – С. 50-52.
6. Навроцький С.А. Формування перспективної моделі страхового захисту сільського господарства України / С.А. Навроцький // Науковий вісник Мукач-

івського державного університету. – 2014. – Серія Економіка. – Вип. 1(1). – С. 149-155.

7. Прокопчук Е.Т. Особенности осуществления агрострахования в Украине / Е.Т. Прокопчук // Финансы и кредит. – 2016. – Вып. 37 (709). – С. 50-60.

8. Прокопчук О.Т. Теоретичні основи регулювання системи страхування в сільському господарстві / О.Т. Прокопчук // Зб. наук. пр. Уманського націо-

нального університету садівництва. – Умань – 2013. – Вип. 82. Ч. 2 : Економіка. – С. 197-210.

9. Янова С.Ю. Страховой рынок России: качество роста и проблемы развития / С.Ю. Янова, Д.А. Горюлев // Финансы. – 2013. – Т. 5. – С. 50-55.

10. Hazell P.B. The appropriate role of agricultural insurance in developing countries // Journal of International Development. 1992, vol. 4, no. 6, pp. 567-581.

УДК 336.02

ТУГОЛУКОВ С.І., к.е.н.

м. Ніжин

ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОЇ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ СУЧАСНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті аналізуються ризики, проблеми, що гальмують запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи і розвиток НПФ, з точки зору функціонування фондового ринку України; обґрунтовується необхідність і напрямки подальшого реформування інфраструктури фондового ринку як необхідних умов для успішного функціонування Накопичувального фонду.

Ключові слова. Пенсійна система, Накопичувальний фонд, активи накопичувальної пенсійної системи, фінансові ризики, знецінення накопичень, інфляція, реформування.

Аннотация. В статье анализируются риски, проблемы, тормозящие введение обязательной накопительной пенсионной системы и развитие НПФ, с точки зрения функционирования фондового рынка Украины; обосновывается необходимость и направления дальнейшего реформирования инфраструктуры фондового рынка как необходимых условий для успешного функционирования Накопительного фонда.

Ключевые слова. Пенсионная система, Накопительный фонд, активы накопительной пенсионной системы, финансовые риски, обесценение накоплений, инфляция, реформирование.

Abstract. The article analyzes the risks of implementation of the mandatory accumulation pension system and justifies the necessity of further reforming of the essential aspects of the solidarity level and stock market infrastructure as necessary conditions for the successful functioning of the accumulation Fund.

Key words. Pension system, savings Fund, the assets of the accumulative pension system, financial risks, impairment of savings, inflation, reform.

Постановка проблеми. У сучасному світі реформування пенсійної системи належить до пріоритетних напрямів соціально-економічної політики. Мінливість економічного середовища, демографічне старіння населення, посту-пове збільшення тривалості навчання і, відповідно, пізніший вік виходу на ринок праці зумовлюють постійну актуальність пенсійної реформи. При цьому пенсійна політика потребує постійного коригування не лише з огляду на поточну ситуацію, а й з урахуванням довгострокової перспективи.

Прийняття Законів України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" та "Про недержавне пенсійне забезпечення" започаткувало пенсійну реформу, покликану зменшити загострення сучасних суперечностей у цій сфері, забезпечити підвищення пенсій майбутнім особам похилого віку,

поновити зв'язок розмірів пенсій із заробітком, а також сприяти економічному зростанню. Проте, період економічного піднесення в Україні супроводжувався загостренням боротьби між різними політичними угрупованнями. Це призвело до сліського популізму в боротьбі за голоси виборців та гальмування пенсійної реформи. Фінансово - економічна криза різко загострила проблему незбалансованості державних фінансів, у тому числі, дефіцитів державного та пенсійного бюджетів, привівши до необхідності пошуку шляхів подальшого реформування пенсійної системи країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам функціонування сучасної пенсійної системи України, перспектив її подальшого розвитку, приділяється багато уваги. Серед провідних вітчизняних фахівців та науковців цією проблемою займаються

Демчук Л.А., Денісова О.В., Жаліло Я.А., Коваль О.П., Костенко Р.О., Кудін В.А., Лібанова Е.М., Присяжнюк Т.І., Ткаченко Л.Г., Харазішвілі Ю.М. та інші.

Аналіз останніх публікацій свідчить, що фахівці з пенсійної проблематики фактично одностайні у необхідності негайного та кардинального реформування пенсійної системи України. Наприклад, Коваль О.П. докладно обґрунтовує, що сучасний стан пенсійної системи є чинником виникнення загроз економічній безпеці не тільки і не стільки у соціальній, а й у фінансовій сфері держави, тому необхідність подальшого реформування не підлягає сумніву [1]. Одним з пріоритетних напрямів пенсійного реформування вважається впровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи (II рівень). Але останнім часом предметом дискусії дедалі частіше стає власне необхідність цього кроку як такого. Зрушення експертної думки від ентузіазму до скептицизму щодо системи II рівня пов'язане переважно з наслідками впливу на світові пенсійні системи фінансової кризи 2008 року.

Соціально-економічні та суспільно-політичні події 2014 і наступних років приводять до висновку про необхідність продовження створення багаторівневої пенсійної системи в країні.

Незважаючи на значну увагу фахівців і науковців до пенсійної проблематики, внаслідок її багатоаспектності чимало актуальних питань щодо природи, механізмів дії та глобальних наслідків пенсійних реформ і досі залишаються невирішеними.

Мета статті полягає у з'ясуванні основних ризиків функціонування другого рівня пенсійної системи в Україні та обґрунтуванні доцільності його впровадження, окремих напрямів підвищення ефективності діючої пенсійної системи.

Вклад основного матеріалу. Запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи (II рівень пенсійної системи) спочатку планувалося розпочати з 1.01.2007 року, однак з політичних та економічних причин цей строк багато разів переносився. В 2015 році, на розгляд Верховної Ради України було подано Проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та єдиних принципів нарахування пенсій» [2], яким передбачалося запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування з 1.01.2017 року, але у подальшому (14.04.2016 р.) проєкт було відкликано. Крім того, для введення в дію II рівня пенсійної системи необхідно прийняти окремий закон про запровадження перерахування страхових внесків до Накопичувального фонду [3]. Таким чином, станом на початок 2017 року в Україні діють тільки I (солідарна система) і III (добровільна накопичувальна система в особі Недержавних пенсійних фондів) рівні, II рівень пенсійної системи України офі-

ційно не функціонує. Тим не менше, рано чи пізно, цей рівень буде введено в дію виходячи з демографічних і економічних тенденцій, які спостерігаються в країні.

Учасників майбутнього Державного Накопичувального фонду, насамперед, цікавить наступне:

- збереження своїх грошових внесків. Особливо у зв'язку з можливістю передачі, через визначений законом час, персональних пенсійних рахунків недержавним пенсійним фондам, при тому, що строк між початковими внесками та одержанням перших пенсій розтягується на десятиліття;
- збереження купівельної спроможності грошових коштів які трансформувалися у внески. Актуальною ця проблема стає в періоди помірної (повзучої) інфляції, коли її середньорічні значення наближаються до 10% і галопуючої інфляції (понад 10% в рік), не кажучи вже про гіперінфляцію - від декількох сотень відсотків річних, до декількох тисяч.

Для держави і бізнесу, накопичувальна пенсійна система цікава як джерело довгострокових інвестиційних ресурсів, так званіх «довгих грошей», коли від первісних внесків до перших пенсійних виплат проходить 25 і більше років.

Тому, для ефективного функціонування накопичувальних пенсійних програм, пенсійні фонди повинні мати в своєму розпорядженні широкий арсенал надійних, але в той же час дохідних фінансових інструментів. Причому прибутковість таких інструментів повинна як мінімум бути не менше середньорічної інфляції, як максимум – перевищувати її.

Незважаючи на те, що II рівень пенсійної системи відсутній, функціонування недержавного пенсійного страхування в системі недержавних пенсійних фондів дає певну інформацію для роздумів. Наприклад, офіційно, недержавні пенсійні фонди (НПФ) стали формуватися з 1.01.2004 року. Максимальна кількість зареєстрованих НПФ спостерігалася наприкінці 2008 р. (110 НПФ і 49 адміністраторів НПФ), після чого їх кількість стала неухильно знижуватися, досягнувши наприкінці 2016 р. – 65 НПФ і 22 адміністраторів НПФ [4], що становить, відповідно 59% і 45% від максимальної кількості.

Загальна вартість активів НПФ України станом на 1.01.2016 року склала 1980 млн. грн. [4], що у порівнянні з ВВП країни за 2015 рік склало всього лише 0,001%. Тоді як, наприклад, у Канаді, за останніми даними Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), він становить 70,2% ВВП, у Голландії – 148,7% ВВП, у Великобританії – 99,6% ВВП, у США – 83,2% [5].

Досить цікавим є також аналіз основних напрямків інвестування пенсійних активів НПФ (Табл. 1).

Наведені в таблиці дані свідчать про негативну тенденцію, що спостерігається у напрямках інвесту-

Таблиця 1

Структура інвестованих пенсійних активів НПФ, у відсотках

| Статті | 30.09.2008 | 30.09.2016 |
|--|------------|------------|
| Кошти на поточному рахунку | 1,5 | 1,9 |
| Грошові кошти, розміщені на вкладних (депозитних) рахунках | 54,8 | 40,3 |
| Цінні папери, дохід за якими гарантовано КМУ | 0,9 | 39,3 |
| Цінні папери, дохід за якими гарантовано місцевими радами | 1,1 | – |
| Облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України | 23,0 | 10,0 |
| Акції українських емітентів | 13,3 | 1,0 |
| Іпотечні цінні папери | 0,1 | – |
| Об'єкти нерухомості | 1,1 | 4,3 |
| Банківські метали | 2,7 | 0,4 |
| Активи, не заборонені законодавством України | 1,5 | 1,1 |
| Дебіторська заборгованість | – | 1,7 |

Джерело: складено автором на основі стат. звітності [4]

вання коштів НПФ. До початку фінансової кризи в Україні, в структурі вкладень переважали депозитні вклади, облігації підприємств та акції українських емітентів, що в сумі склало 91,1% від усіх інвестицій, причому основний обсяг коштів був зосереджений на депозитних рахунках банків (54,8%).

Звертає на себе увагу низький об'єм акцій українських емітентів, які є у власності НПФ – 13,3%. По-перше, від загального обсягу акціонерного капіталу підприємств, що пройшли лістинг і котируються на фондовому ринку України, у вільному продажу знаходиться до 8%, тоді як на американському і європейському ринках цінних паперів 25 і більше відсотків. По-друге, на українському фондовому ринку представлені підприємства, створені ще за часів Радянського Союзу – промислові гіганти і нечисленні банки. До того ж промислові гіганти в переважній більшості мають експортно-орієнтовану спрямованість, продаючи за кордон сировину або напівфабрикати з низьким ступенем доданої вартості. Підприємств, утворених у процесі становлення ринкової економіки, практично немає.

Незначний обсяг акцій, що перебувають у вільному обігу, призводить до можливості маніпулювання їх ринковим курсом. Залежність від світової кон'юнктури на сировину і напівфабрикати, динаміки валютного курсу, також не сприяють стабільності і прогнозованості змін ринкового курсу акцій. В результаті волатильність українських акцій, а, отже, економічні ризики, настільки високі, що не дозволяють НПФ вкладати інвестиційні кошти у цей вид цінних паперів, виходячи з традиційної консервативної стратегії.

Надалі, за минулі вісім років, негативна тенденція інвестування тільки посилилася. Обсяг фінансових ресурсів НПФ вкладених в акції українських підприємств в 2016 р. склав тільки 1%.

У зв'язку з численними дефолтами по облігаціях підприємств, у тому числі так званих «благитних фішок», вкладення в облігації також суттєво скоротилися – у 2,3 рази.

Основний обсяг коштів НПФ (79,6%) був розміщений на депозитних банківських рахунках і в цінних па-

перах КМУ, тобто практично 39,3% коштів були вкладені в облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), за допомогою якої відбувається фінансування дефіциту державного бюджету. Фактично, сучасний фондовий ринок України є неліквідним, тобто відсутня реальна диверсифікація інструментів торгів. Так, основними цінними паперами, які формують статистику Українських бірж за обсягом торгів, є державні облігації внутрішньої позики, випущені найбільш надійним позичальником країни – Міністерством фінансів.

Якщо порівняти представлені в таблиці дані зі світовими тенденціями у сфері накопичувального пенсійного страхування, то можна зазначити, що на розвинених ринках капіталу пенсійні фонди насамперед інвестують в акції (27–72%, у середньому – 54%) та облігації (13–62%, у середньому – 28%) [6].

Фінансові ризики у контексті функціонування накопичувальної складової пенсійної системи - це ризики отримання збитків страхувальником внаслідок невиконання (неналежного виконання) своїх зобов'язань перед контрагентом або внаслідок невиконання (неналежного виконання) контрагентом його зобов'язань перед страхувальником відповідно до договору, укладеного між ними, а також отримання збитків страхувальником внаслідок несприятливих макроекономічних факторів, які вплинули на відносини сторін за договором [7]. Ці ризики для України є занадто високими, що не сприяє, як розвитку самого фондового ринку, так і накопичувальних рівнів пенсійної системи країни.

До основних причин такого стану справ належать:

1. Непрозора форма власності підприємств, цінні папери яких котируються на фондовому ринку України, де переважають промислові гіганти, створені в часи Радянського Союзу, які у період ваучерної приватизації були перетворені в акціонерні компанії і скуплені олігархами. Ефективність роботи таких підприємств в більшій мірі залежить від політичного впливу представників олігархічного угруповання, ніж від економічної діяльності.

2. Низька ліквідність. У вільному обігу перебуває мало акцій і облігацій надійних емітентів. Бізнес в більшості випадків продавав акції на біржовому ринку, щоб зробити компанію формально публічним акціонерним товариством, а не для того, щоб залучити додаткові кошти.

3. В умовах зниження індексів фондового ринку України (що чітко демонструє динаміка індексів акцій Української біржі і ПФТС – за останні 5 років вони впали на більш ніж 70% і продовжують зниження) просто не вигідно працювати у цій сфері.

4. Корупційна судова система призводить до масового порушення прав меншоритарних акціонерів, що у свою чергу призводить до підвищених ризиків вкладення коштів на фондовому ринку України та недовіри до функціонуючих фінансових інструментів.

5. Процедура лістингу – недосконала. Лістинг – це допуск цінних паперів до торгів на фондовій біржі або позабіржовій торговельній системі і здійснення попереднього та наступного контролю за відповідністю цінних паперів та їх емітентів умовам та вимогам, встановленим у правилах біржі або іншого організатора торгівлі. В у гострій фазі фінансової кризи 2008 р. спостерігалось тотальне падіння рентабельності, причому "блакитні фішки" виявилися в авангарді цього процесу. Натомість компанії другого та третього рівня змогли краще проявити себе у кризових умовах.

6. Недовіра до рейтингових агентств та кредитним рейтингам. Національні рейтингові агентства ще не створили відповідну репутацію, відсутні належні механізми щодо запобігання негативного впливу конфлікту інтересів на якість та об'єктивність рейтингових оцінок (емітент платить за рейтинг ування, відповідно, не виключений його вплив на рівень рейтингової оцінки).

7. Характерною особливістю сучасного стану України є низька якість управлінських рішень усіх гілок влади. Навряд чи впровадження обов'язкової накопичувальної системи буде виключенням з цього правила. А тому функціонування на рівні держави Накопичувального фонду може бути схильне до адміністративних ризиків, тобто до ризиків ненаалежного управління. Ризики ненаалежного управління можна теоретично розділити на несвідомі та свідомі, які з практичної точки зору важко чітко розрізнити, а відтак і запобігти їх негативному впливу. До них можна віднести розміщення коштів у боргові активи за неринковими ставками, купівля активу за дуже високими або продаж за дуже низькими цінами, ризик втрати пенсійних активів унаслідок дій контрагентів за угодами, наприклад, не поставка активу на умовах передплати чи навпаки, банкрутство банку, в якому розміщено депозит, комп'ютерне шахрайство тощо. Вихід на фондовий ринок такої потужної структури з прогнозованими вхідними грошовими потоками може привести до зговору між окремими його суб'єктами, посилення спекулятивної складової та виникнення так званих фінансових «мільних бульбашок».

Ненаалежне управління, зі свого боку, може привести до зменшення і втрат частки пенсійних накопичень та викликати посилення соціальної напруги, подальшу маргіналізацію значної частки населення.

Іншим різновидом адміністративних ризиків є адміністративно-законодавчі ризики, які виникають у випадку реалізації незапланованих адміністративних обмежень діяльності суб'єктів ринку, а також змін у законодавстві, особливо у податковій сфері. Ці зміни дуже поширені в Україні та мають істотний вплив на результати фінансової діяльності суб'єктів господарювання.

До інших причин нерозвиненості фондового ринку можна віднести високу волатильність цінних паперів, періодичну глибоку девальвацію національної грошової одиниці, високий рівень інфляції, відсутність особистих накопичень у переважній більшості населення та ін.

Все вище сказане викликало глибоко вкорінену недовіру населення до держави і її різних інституцій, включаючи накопичувальну пенсійну систему. В таких умовах створити ефективну загальнообов'язкову накопичувальну пенсійну систему досить складно.

Висновки. В цій статті неможливо охопити весь спектр реально існуючих проблем, що гальмує впровадження II рівня накопичувальної пенсійної системи та подальший розвиток НПФ, тим більше, що пенсійна система прямо чи опосередковано зачіпає все суспільство і будь-які негативні тенденції, що спостерігаються в суспільстві, так чи інакше відбиваються на її функціонуванні. На наш погляд, однією з головних проблем, що стримує пенсійне реформування (а його необхідність все ж не викликає сумнівів), є тотальна недовіра до владних інституцій України і, як наслідок, – певне протистояння об'єктивно існуюче між народом і владою.

На сьогоднішній день, замість того, щоб спробувати і покращувати життя основних мас населення країни, бюрократична система управління, навпаки, її ускладнює. Необхідний розворот на 180 градусів усієї державної машини і її реальне функціонування в інтересах основної маси громадян країни. Це ж стосується і пенсійної системи України. Якщо не відновити елементарну довіру до справедливості нині існуючої пенсійної системи, то будь-які спроби впровадження II рівня будуть стикатися з недовірою і гальмуватися.

Для впровадження II рівня пенсійної системи необхідна наявність перспективних довгострокових напрямків вкладання грошових ресурсів, насамперед на фондовому ринку, в іншому випадку фінансові ресурси будуть все більше спрямовуватися на обслуговування ОВДП, тобто на фінансування дефіциту державного бюджету, або зосереджуватися на банківських короткострокових депозитних рахунках, що не є ефективним.

Для поліпшення ситуації необхідне не тільки розпочати реальну боротьбу з корупцією, але й створити ефективну систему захисту приватної власності, якість функціонування якої не залежала б від розмірів приватної власності, яку потрібно захищати, знизити інфляцію та бюрократичне навантаження на бізнес, створити умови для розвитку малого підприємництва та демонополізації економіки країни, що забезпечить реальне зростання доходів населення, а відтак – можливість додаткових внесків у накопичувальну пенсійну систему.

Для підвищення ефективності регулювання ринку цінних паперів необхідно переглянути законодавчу базу в цілому та ту її частину, яка пов'язана безпосередньо з фінансовим сектором, а також детально перевірити стратегії та практики безпосередньої діяльності інститутів, відповідальних за регулювання ринку цінних паперів, рейтингових агентств та фінансових посередників, що працюють на фондовому ринку.

Необхідним є запровадження підходів щодо регулювання відносин у сфері рейтингування з урахуванням міжнародної практики, в першу чергу законодавства Європейського Союзу.

Також необхідно розробити систему перманентного підвищення якості корпоративного управління акціонерними підприємствами, для чого перейти на європейські стандарти розкриття інформації про власну діяльність, дивідендну політику та бізнес-стратегію.

Негайної потребою є розширення бази якісних високоліквідних інструментів фондового ринку, у тому числі – деривативів.

На наш погляд, реформування фондового ринку України у вище названих напрямках буде сприяти його розвитку, економічності системи в цілому, а також обов'язкової накопичувальної пенсійної системи та НПФ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Коваль О.П. Перспективи впровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи в Україні: вплив на економічну безпеку: монограф. / О.П. Коваль. - К.: НІСД, 2012. – 240 с.
 2. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та єдиних принципів нарахування пенсій [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55000.
 3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування/Верховна Рада України; Закон від 09.07.2003 № 1058-IV – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/page9>.
 4. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-nprz.html>.
 5. Беляков С. Пенсия на вырост / С. Беляков // Известия. – 2016. – 19 октября. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://izvestia.ru/news/639155>.
 6. Брагін С. Недержавні пенсійні фонди на неефективному фондовому ринку: приклад України / С. Брагін, О.Макаренко // Вісник НБУ. – 2011. - №1. – С. 18-24.
- Толуб'як В.С. Ризики системи пенсійного забезпечення / В.С. Толуб'як [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_uprav1/2010_4/30.pdf.

УДК 351.82(477) : 338.242

ЦЮЦЮПА С.В., к.е.н.
м. Ніжин

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ СЕРЕДОВИЩЕ

Анотація. У статті узагальнено трактування сутності поняття «економічна безпека», виявлено тенденції формування економічної безпеки України та обґрунтовано вплив економічної безпеки України з економічною безпекою підприємницького середовища.

Ключові слова: економічна безпека країни, підприємницьке середовище, елементи економічної безпеки, бізнес-активність, інвестиції, фінансові ресурси.

Аннотация. В статье обобщена трактовка сущности понятия «экономическая безопасность», выявлены тенденции формирования экономической безопасности Украины, а также обосновано влияние экономической безопасности Украины на экономическую безопасность предпринимательской среды.

Ключевые слова: экономическая безопасность страны, предпринимательская среда, элементы экономической безопасности, бизнес-активность, инвестиции, финансовые ресурсы.

Abstract. Economic safety of Ukraine and its influence on enterprise environment. In the article the interpretation of essence of notion is generalized («economic safety»), the tendencies of forming of economic safety of Ukraine are exposed and influencing of economic safety of Ukraine is grounded with economic safety of enterprise environment.

Keywords: economic safety of country, enterprise environment, elements of economic safety, business-activity, investments, financial resources.

Постановка проблеми. Економічна безпека є однією з найважливіших складових елементів національної безпеки, відображаючи причинно-наслідковий зв'язок між економічною міцністю країни, її військово-економічним потенціалом та національною безпекою. Для сучасного стану економіки України як самостійної незалежної держави, утвердження її як суб'єкта світового співтовариства особливо актуальними є проблеми забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку, формування механізму протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам, підвищення рівня життя населення, розвитку системи міжнародної економічної взаємозалежності.

Як показує світовий досвід, збиток економічним інтересам завдається різноманітними спробами: порушенням нормального стану міжнародної торгівлі (застосування ембарго, введення надмірних кількісних і тарифних обмежень, штучне підвищення або зниження цін на ті чи інші товари), створенням перепон на шляху міжнародного руху технологій, порушенням практики комерційної діяльності та ін. В сучасних умовах розвитку економіки України, окреслена вище проблема постає особливо гостро. Товарні «війни» з колись найбільшим імпортером нашої продукції – Російською Федерацією, що проявлялися в запровадженні найрізноманітніших видів обмежень, таких як санітарні умови, квотування, технічні вимоги та ін., анексія Криму та військові дії в Донецькій та Луганській областях завдавали та продовжують зав-

давати суттєвих збитків економіці України, порушуючи тим самим економічну безпеку держави. Зміна внутрішніх та зовнішніх чинників розвитку національної економіки актуалізує дослідження питання забезпечення економічної безпеки як на рівні держави, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Фінансово-економічний стан підприємницького середовища прямо залежить від стану економічної безпеки України, оскільки на рівні країни формуються умови ведення бізнесу, виходу підприємств на внутрішній та зовнішній ринок, досягнення кінцевої мети діяльності та формування перспективних планів розвитку. Стан економічної безпеки підприємств в значній мірі прямо пропорційно визначається станом економічної безпеки країни і навпаки, тому дослідження особливостей цих процесів є важливим науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невіршаних раніше частин проблеми. Особливості та різні аспекти економічної безпеки країни та підприємств на сьогодні достатньо вивчені в Україні. Останніми роками зазначену проблематику досліджували такі вчені як: Абрамова М.В. [1], Гончар В.Г. [2], Левчук О.В. [3], Макаручук І.М. [4], Мартинюк В.П. [5], Скорук О.В. [10], Фоміченко І.П. [11], Баркова С.О. [11] та інші. У працях цих учених висвітлені особливості визначення сутності та складових економічної безпеки держави та підприємств, аналізу і оцінки економічної безпеки, формування напрямів її забезпе-

чення. Але не вирішеними залишаються специфічні засади впливу економічної безпеки країни на економічну безпеку підприємницького середовища, тому вимагають уточнення взаємозв'язки між різними рівнями формування економічної безпеки.

Метою даної статті – є з'ясування сутності економічної безпеки, визначення її основних складових елементів, які в сукупності складають концептуальну основу механізму забезпечення економічної безпеки держави та виявлення напрямків впливу економічної безпеки країни на економічну безпеку суб'єктів господарювання.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні питання національної безпеки набуло особливої актуальності, оскільки від його вирішення залежатимуть доля України, соціально-економічний добробут громадян, становлення їхньої національної самосвідомості та поваги до своєї держави, тому необхідно врахувати помилки, допущені під час здійснення економічних реформ, які призвели до руйнівних процесів в економіці та у свідомості людей.

Можна погодитися з думкою Макаручука І.М., що економічна безпека є одним із визначальних складових елементів системи національної безпеки [4]. З багаторічного досвіду відомо, що лише надійна та ефективна система забезпечення економічної безпеки є необхідною умовою для стабільного та стійкого соціально-економічного розвитку держави і захисту її незалежності.

Дослідниця М.В. Абрамова [1] розуміє під національною економічною безпекою такий стан національної економіки, при якому зберігається стійкість і здатність до несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів. Авторка переконана: перешкоджаючи впливу різноманітним загрозам, неодмінно можна досягти стійкого рівня економічної безпеки держави.

У літературі існує багато підходів до тлумачення поняття економічної безпеки держави за допомогою таких характеристик [3; 5; 10]:

- стійкість та стабільність, протидія внутрішнім і зовнішнім загрозам, під якими розуміємо міцність і надійність зв'язків між усіма елементами економічної системи, стабільність економічного розвитку держави, стійкість до стримування та знищення дестабілізуючих загроз факторів;
- економічна незалежність, що характеризує насамперед можливість для будь-якого суб'єкта економічної безпеки самостійно приймати і реалізовувати стратегічні економічні та політичні рішення для розвитку, можливість використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення стабільності та розвитку;
- самовідтворення та саморозвиток. Ця характеристика передбачає створення необхідних умов для ведення ефективної економічної

політики та розширеного самовідтворення, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на світовій арені;

- національні інтереси. Ця характеристика визначає спроможність національної економіки захищати національні економічні інтереси.

Проаналізувавши існуючі підходи до визначення економічної безпеки держави, можна відзначити, що економічна безпека держави – це стан економіки держави, для забезпечення якого створюються стійкі та науково обґрунтовані методи нейтралізації негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, з'являються необхідні умови для стабільного соціально-економічного розвитку держави, захисту національних економічних інтересів та підвищення добробуту громадян.

Економічна безпека країни має ряд складових елементів, які описуються у різних документах та класифікуються багатьма авторами. Узагальнено класифікацію складових економічної безпеки країни можна подати у вигляді Табл. 1.

Ці складові економічної безпеки України значним чином впливають на елементи економічної безпеки підприємства, до найважливіших з яких належать [2; 11]:

- фінансова складова – збалансованість використання фінансових інструментів, фінансова стійкість, ефективна реалізація фінансових інтересів.
- правова складова – всебічне правове забезпечення діяльності підприємства; дотримання чинного законодавства, юридична підтримка прийняття господарських рішень.
- технологічна складова – ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій найкращим світовим зразкам за умов оптимізації витрат ресурсів, розвиток технологічного потенціалу.
- інформаційна складова – ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства, представлення підприємства у середовищі партнерів та конкурентів, захист інформаційних ресурсів.
- екологічна складова – дотримання чинних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля.
- кадрова складова – забезпеченість підприємства необхідними кадровими ресурсами, формування ефективної системи управління персоналом та комунікативної політики.
- інтелектуальна складова – збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; розвиток креативного мислення та творчого підходу працівників.
- безпекова складова – забезпечення фізичної і моральної безпеки працівників підприємства, гарантування безпеки майнових та фінансових ресурсів, забезпечення сприятливих зовнішніх умов розвитку.

Таблиця 1.

Складові економічної безпеки України відповідно до підходів розрахунку її рівня

| | | | | |
|-----------------------|---------------------|----------------------|--------------------------|----------------------|
| НПМБ РНБОУ [7] | Наказ № 60 [8] | Мартинюк В.П. [5] | Наказ № 1277 [9] | НІСД [12] |
| – | макроекономічна | макроекономічна | макроекономічна | – |
| інвестиційна | інвестиційна | інвестиційна | – | – |
| інноваційна | – | інноваційна | – | інноваційна |
| фінансова | фінансова | фінансова | фінансова | фінансова |
| – | зовнішньоекономічна | Зовнішньо-економічна | Зовнішньо-економічна | Зовнішньо-економічна |
| соціальна | соціальна | соціальна | соціальна | соціальна |
| – | продовольча | продовольча | продовольча | продовольча |
| демографічна | демографічна | демографічна | демографічна | – |
| енергетична | енергетична | енергетична | енергетична | енергетична |
| – | виробнича | – | виробнича | виробнича |
| – | – | – | – | транспортна |
| – | науково-технічна | – | – | – |
| зовнішньо-торгівельна | – | – | – | – |
| – | – | – | інвестиційно-інноваційна | – |

Таблиця 2.

Динаміка реального ВВП України у 2013–2016 рр., % до попереднього періоду [6]

| Показник | 2013 рік | | | | 2014 рік | | | | 2015 рік | | | | 2016 рік | | |
|--------------------------|----------|------|------|------|----------|------|-------|-------|----------|-------|-------|------|----------|------|------|
| | I | II | III | IV | I | II | III | IV | I | II | III | IV | I | II | III |
| ВВП загалом | -1,3 | -1,2 | -1,1 | 3,4 | -1,2 | -4,5 | -5,4 | -14,8 | -17,0 | -14,7 | -7,2 | -1,4 | 0,1 | 1,4 | 2,0 |
| Кінцеві споживчі витрати | 5,2 | 6,6 | 5,0 | 4,3 | 0,4 | -6,0 | -12,7 | -10,0 | -15,8 | -23,2 | -16,0 | -8,6 | -1,6 | 2,3 | 5,1 |
| Експорт товарів і послуг | -7,4 | 13,5 | -6,8 | -4,5 | -5,8 | -2,6 | -16,8 | -31,0 | -26,1 | -22,1 | -10,8 | -5,8 | -3,8 | -6,5 | -5,5 |

В залежності від того, якою буде ситуація в певній сфері національної економіки, будуть по різному формуватись умови розвитку підприємств, які в ній функціонують. Від того буде залежати подальший стан окремих галузей економіки, а отже і економічної безпеки країни. Варто відзначити, що в умовах ринкової економіки впливати на стан економічної безпеки може як держава, за рахунок коштів державного бюджету, так і приватні структури та окремі фізичні особи за рахунок наявних фінансових ресурсів. Важливо, щоб частка приватного сектору в економіці переважала державний, тому державним органам різних рівнів потрібно забезпечити сприятливі умови для такої ситуації. Якщо умови несприятливі, спостерігаються інші зовнішні та внутрішні загрози веденню бізнесу, то він починає зменшувати свій капітал, що несе загрози економічній безпеці всієї країни. Зазначене дозволяє зробити висновок про наявність тісного замкнутого взаємозв'язку між економічною безпекою держави та підприємницького середовища, коли у випадку зниження економічної безпеки на одному із рівнів, страждає економічна безпека всієї системи.

Економічна безпека України останніми роками знижувалась, що можна зробити з аналізу наступної інформації (Табл. 2-3). Можна побачити, що протягом 2013-2015 рр. відбувалось скорочення ВВП України, що негативно впливало на стан економічної безпеки всієї національної економіки. У 2016 році спостерігалось певне зростання ВВП, але в результаті його зменшення у попередні роки, воно не мало відчутного позитивного ефекту на економічну безпеку.

Із 2010 до 2013 років обсяг реального ВВП мав тенденцію до щорічного зростання. Крім цього, індекси фізичного обсягу ВВП за ці роки не знижувалися нижче 100 %, а отже, обсяг реального ВВП кожного наступного року дорівнював або перевищував обсяг номінального ВВП попереднього року. Така позитивна динаміка вказувала на незначне, але все ж таки зростання економіки України в загальному розумінні. Особливості вітчизняного ВВП в умовах сьогодення такі: ми повернулися до показників трирічної давнини; ВВП штучно наповнений податками, які більшість європейських країн взагалі не залучають його у структуру. Майже 45 % української економіки пере-

буває «в тіні», а це до 800 млрд. грн (майже половина обсягу національного ВВП країни), які не враховує офіційна статистика. П'яту частину ВВП створюють так звані «податкові ями» і фіктивні підприємства. Тож на тлі всього цього, а також майже трикратного зuboжіння населення, виходить на занижені обсяги падіння ВВП вдається за рахунок стрімкого підвищення цін для населення всередині країни та штучного наповнення показників ВВП податками й зборами.

На основі 2015 року можна найбільш репрезентативно дослідити вплив національної економічної безпеки на економічну безпеку підприємницького середовища. Так, найбільша частка в структурі ВВП за I півріччя 2015 року припадала на: переробну промисловість (39 млрд грн), оптову й роздрібну торгівлю (52 млрд грн) та чисті податки (62 млрд грн). Водночас за індексом виробництва базових галузей, обсяги виробництва переробної промисловості впали на 20 %, торгівлі - на 23 %, видобувної промисловості - на 27 %. Падіння спостерігалось й за іншими галузями: виробництво коксу та нафтопродуктів - на 50 %, машинобудування - 50 %, хімічна промис-

ловість - 33,8 %. При цьому ВВП, за офіційною статистикою Мінекономрозвитку, скоротився лише на 16 %. Темпи падіння промислового виробництва, яке триває вже 30 місяців (з листопада 2012 р.) у 2015 р. зберігаються на критично високому рівні (понад 20,0 % протягом 6 місяців) (Табл. 3).

Різне підвищення індексу цін виробників - у середньому до 42,5 % за підсумками I півр. 2015 р., на фоні зниження внутрішнього платоспроможного попиту утворює ризики збуту на внутрішньому ринку і, відтак - подальше скорочення випуску промислової продукції. Відповідні тенденції ускладнюються фізичною втратою виробничих потужностей у зоні конфлікту на Донбасі, що негативно позначається на внутрішній виробничій кооперації та експортному потенціалі. За підсумками 2014 р. великими та середніми підприємствами загалом по економіці отримано 517,4 млрд грн збитків, а за підсумками I кв. 2015 р. - 385,9 млрд грн (74,6 % від річного обсягу за 2014 р.). Якщо у 2014 р. баланс збитків підприємств досяг за

Індекс виробництва базових галузей в Україні протягом 2014–2015 рр.

Таблиця 3.

| Компонента | Частка в ІВБГ (дані за 2014 рік, %) | Темпи змін порівняно з відповідним періодом попереднього року, % | | | | | | |
|--|--|--|---------|----------------|---------------|------------------|-----------------|------------------------|
| | | 2013 р. | 2014 р. | січень 2015 р. | лютий 2015 р. | березень 2015 р. | квітень 2015 р. | січень-квітень 2015 р. |
| ІВБГ загалом | 100,0 | -0,2 | -9,3 | -20,1 | -19,4 | -20,1 | -23,4 | -20,3 |
| сільське господарство | 22,0 | 13,6 | 2,8 | -2,4 | -4,9 | -6,8 | -5,1 | -4,8 |
| добувна промисловість | 10,9 | 0,8 | -13,7 | -24,1 | -29 | -28,5 | -25,4 | -26,7 |
| переробна промисловість | 24,5 | -7,3 | -9,3 | -21,1 | -20,2 | -19,7 | -21,4 | -20,4 |
| виробництво електроенергії, газу та води | 7,2 | -1,1 | -6,6 | -17,2 | -18,9 | -12 | -15,1 | -15,5 |
| будівництво | 4,8 | -11,0 | -20,4 | -36,7 | -31,2 | -33,5 | -38,2 | -32,6 |
| роздрібна торгівля | 6,1 | 9,5 | -8,6 | -22,6 | -19,8 | -28,6 | -28,9 | -25,3 |
| оптова торгівля | 24,4 | -2,0 | -15,0 | -19,2 | -15,6 | -18,3 | -30,4 | -21,4 |
| Додатково: | | | | | | | | |
| промисловість загалом | окремо не використовується для розрахунку ІВБГ | -4,3 | -10,1 | -21,3 | -22,5 | -21,1 | -21,7 | -21,5 |
| харчова промисловість | | -5,0 | 2,5 | -11,9 | -10,1 | -9 | -15,7 | -11,6 |
| виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення | | -10,8 | -21,3 | -54,1 | -58 | -49,9 | -43,6 | -50 |
| хімічна промисловість | | -19,3 | -14,2 | -21,6 | -24,2 | -22,5 | -23,5 | -22,8 |
| металургія | | -5,3 | -14,5 | -18,9 | -17,6 | -31 | -25,7 | -25,9 |
| машинобудування | | -13,6 | -20,6 | -32,5 | -21,7 | -22,7 | -25,8 | -25,3 |
| житлове будівництво | | 11,3 | 3,5 | 0,9 | 12,3 | -2,9 | -36,2 | -5,3 |

обсягами третини ВВП країни (33,0%), то у І кв. 2015 р. їх обсяг перевищив ВВП (105,0%).

Найбільші обсяги збитків отримано у промисловості (161,4 млрд грн у 2014 р. та 150,4 млрд грн – у І кв. 2015 р.), оптовій та роздрібній торгівлі (129,2 млрд грн та 75,4 млрд грн відповідно), операціях з нерухомим майном (99,6 млрд грн та 42,6 млрд грн відповідно), професійній, науковій та технічній діяльності (98,0 млрд грн та 29,2 млрд грн відповідно). Підприємства сфери фінансової діяльності у 2014 р. отримали загалом прибуток до оподаткування у обсязі 36 млрд грн, а за підсумками І кв. 2015 р. зазнали збитків в обсягом 45,5 млрд грн [6].

Воєнна загроза, макроекономічна нестабільність, ризка втрата купівельної спроможності як населенням, так і корпоративним сектором виступають базовими факторами згорання інвестиційної активності інвесторів. Так зниження капітальних інвестицій в основний капітал у 2014 р. досягло 24,1 % відносно 2013 р. У І кв. 2015 р. падіння цього показника продовжилось і склало – 14,8 % відносно і так невисокої бази І кв. 2014 р. [6].

Додатковим фактором є погіршення умов конкуренції та доступу на зовнішні фінансові ринки. Традиційне домінування іноземного інвестування у фінансовий сектор та ринки нерухомості на сьогодні обмежується об'єктивними проблемами розвитку таких секторів економіки та не відповідає інтересам держави стосовно модернізації національної економіки. Тобто можна побачити, що погіршення стану економічної безпеки України мало негативний вплив і на економічну безпеку підприємств за різними її складовими [3].

Процеси, що відбуваються на даний час у світі та в Україні досить неоднозначні за характером і суттєво впливають на становище вітчизняних підприємств. Функціонування підприємств здійснюється в умовах нестабільного зовнішнього середовища, для якого характерні зниження обсягів інвестиційних вкладень, високі процентні ставки за довгостроковими банківськими кредитами, недосконалість податкового законодавства, наявність значного кола проблем, пов'язаних із нестабільністю у внутрішньополітичній, енергетичній та інших сферах, що істотно знижує рівень життєдіяльності підприємств і підвищує ймовірність переходу в кризовий стан. З іншого боку, наявні певні досягнення та позитивні зрушення завдяки поступового зростання темпів економічного та науково-технічного розвитку. Кризові тенденції на мікрорівні створюють передумови негативних тенденцій розвитку регіональних систем і зниження рівня національної економічної безпеки. У зв'язку з цим надзвичайно важливо визначити основні сфери ризиків та загроз економічній безпеці суб'єктів підприємницької діяльності. Адже, підприємство не може відчувати себе у стані економічної безпеки, якщо суб'єкти зовнішнього середовища, з якими

підприємство тісно взаємодіє, знаходяться під впливом певних загроз чи небезпек [2].

Зважаючи на масштаби української економіки, до факторів ризику, небезпек і загроз, які впливають на економічну безпеку підприємств є безліч. Знати їх природу, джерела виникнення і рівень небезпеки вкрай важливо для підприємця сучасного ринку. Побудова ринкової економіки в Україні поступово зумовлює створення системи забезпечення безпеки підприємницької діяльності відповідно до світової практики. Системний підхід до безпеки підприємництва має бути дотриманий відповідно до певних вимог [11].

Найважливішою особливістю підприємницької діяльності є вміння працювати в умовах діючих ризиків і загроз економічній безпеці. Підприємець повинен володіти умінням приймати оптимальні рішення і ефективно управляти бізнесом в складній комерційній ситуації, коли не всі фактори, причини та умови реалізації бізнес-процесів заздалегідь відомі. Варто зважати, що завжди діють фактори, які одночасно визначаються, як ризики та загрози економічній безпеці підприємства і безпосередньо або опосередковано, впливають на підприємця, в даний час в умовах господарської діяльності. Отже, знати їх природу, джерела виникнення і рівень небезпеки вкрай важливо для підприємця сучасного ринку.

Перелік типів, видів загроз і небезпек функціонування як окремого підприємства, так і підприємництва загалом визначається різноманітністю видів підприємств, їх організаційно-правових форм, сфер та напрямів діяльності. Всі зовнішні ризики можна об'єднати у групи: політичні, соціально-економічні, екологічні, науково-технічні та технологічні, правові, природно-кліматичні, демографічні, кримінальні. Внутрішні загрози економічній безпеці виникають безпосередньо у сфері господарської діяльності підприємства. До основних видів внутрішніх ризиків можна віднести [11]:

- виробничі недоліки, порушення технології організації виробництва;
- прорахунки і упущення в маркетинговій і рекламній політиці;
- необґрунтована та необ'єктивна фінансова політика підприємства;
- технологічні прорахунки і упущення як конструктивні, так і допущені внаслідок порушення технологічної дисципліни;
- ризики, пов'язані з персоналом як умисні професійні помилки і прорахунки, так і допущені за низької кваліфікації;
- управлінські помилки при плануванні, керівництві та прийнятті рішень, що є джерелами внутрішніх загроз економічній безпеці;
- кримінальні дії власного персоналу: від елементарного злодійства, до продажу комерційної інформації конкурентам.

Економічна безпека бізнесу, підприємства буде забезпечена, при умові якщо підприємство і бізнес будуть працювати в стані захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз, а також буде організована ефективна система економічної безпеки на підприємстві або в бізнесі в цілому. Система економічної безпеки будуватиметься в залежності від формату підприємства, умов виробничої діяльності, застосовуваних технологій, стану інфраструктури та інших внутрішніх та зовнішніх чинників.

Висновки та перспективи подальших розробок за темою дослідження. У результаті досліджень встановлено динаміку важливих індикаторів економічної безпеки України і виявлено, що при зниженні фінансово-економічного стану підприємств підвищується загроза фінансовій безпеці держави, і навпаки. Розвиток ринкових відносин в Україні повинен супроводжуватись заходами із забезпечення її економічної безпеки, оскільки від цього прямо залежить результативність підприємницької діяльності та добробут населення. Результати проведеного дослідження вказують на те, що протягом 2013–2015 рр. спостерігалось погіршення макроекономічної ситуації в Україні, що мало негативний вплив на фінансові результати діяльності підприємств, зниження їх інвестиційної активності і зниження підприємницької активності. Для її відновлення потрібні значні зусилля всіх учасників національної економіки, оскільки незначне зростання бізнес-активності неспроможне суттєво наростити рівні економічної безпеки.

Подальші дослідження доцільно здійснювати в напрямку вивчення теоретико-методичних аспектів цієї проблеми і створення ефективного механізму забезпечення економічної безпеки, тому актуальною є проблема розуміння сутності економічної безпеки та чіткого визначення її складових елементів, а також своєчасного виявлення впливу негативних факторів із метою створення власної системи економічної безпеки, що надасть можливість уникнути руйнівних наслідків становлення національної економіки та забезпечити її конкурентоспроможність.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамова М.В. Аналіз змін складових елементів економічної безпеки України та їх важливості відповідно до підходів

визначення її рівня / М.В. Абрамова // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2015. – №4. – С. 46–51.

2. Гончар В.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України – запорука фінансової безпеки держави / В.Г. Гончар // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №8(170). – С. 150–157.

3. Левчук О.В. Економічна безпека України в умовах глобалізації / О.В. Левчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №6. – С. 190–193.

4. Макаруч І. М. Оцінка сучасного стану та актуальні загрози економічній безпеці в Україні / І. М. Макаруч // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського нац. ек. ун-ту "Економічна думка", 2015. – Том 21. – № 1. – С. 83–89.

5. Мартинюк В. П. Оцінка стану національної економіки на основі інтегрального показника економічної безпеки держави / В. П. Мартинюк // Економіка Менеджмент Підприємництва. – 2013. – №25. С. 179–187.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

7. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ. [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/index.htm.

8. Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку : Наказ [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/.

9. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ. [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738.

10. Скорук О.В. Економічна безпека держави: сутність, складові елементи та проблеми забезпечення / О.В. Скорук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – №6. – С. 39–42.

11. Фоміченко І.П. Формування системи управління економічної безпеки на підприємствах України / І.П. Фоміченко, С.О. Баркова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013, №3(23). – С. 57–66.

12. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1358/#_ftnref5.

УДК 339.138:338.33

ЯРЧАК М.І.

Спеціаліст: Ігнатенко О.В., к.психол.н.

м. Київ

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЕКО-МАРКЕТ»)

Анотація. У статті розглянуто існуючу маркетингову товарну політику на підприємстві «Еко-маркет». Визначено та науково-теоретично обґрунтовано сутність маркетингової товарної політики на даному підприємстві, проаналізовано фінансово-економічні показники діяльності підприємства, надані рекомендації, щодо модифікації товарної номенклатури та позиціонуванні товарів для вибору маркетингових стратегій та підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку.

Ключові слова: маркетингова товарна політика, ТОВ «Еко-маркет», товарна номенклатура, конкурентоспроможність продукції.

Аннотация В статье рассмотрено существующую маркетинговую товарную политику на предприятии «Эко-маркет». Определено и научно-теоретически обосновано сущность маркетинговой товарной политики на данном предприятии, проанализированы финансово-экономические показатели деятельности предприятия, даны рекомендации по модификации товарной номенклатуры и позиционированию товаров для выбора маркетинговых стратегий и повышения конкурентоспособности продукции на рынке.

Ключевые слова: маркетинговая товарная политика, ООО «Эко-маркет», товарная номенклатура, конкурентоспособность продукции.

Abstract. The article considers the existing marketing commodity policy of the enterprise “EKO-market”. Defined and scientifically-theoretically obgruntuvannya the essence of marketing commodity policy in the enterprise, analyzes the economic performance of the enterprise, recommendations for modifying the product mix and positioning of products for the choice of marketing strategies and competitiveness of products on the market.

Keywords: marketing product policy, “EKO-market”, commodity nomenclature, competitiveness of products.

Постановка проблеми Ефективний та довгостроковий розвиток підприємств залежить від конкурентних переваг, міцних ринкових позицій, обсягів реалізованої продукції, чистого прибутку та чітко сформованої маркетингової товарної політики. Провідну роль в маркетинговій товарній політиці займає товар. Роль товарної політики зростає в умовах нестабільного конкурентного та досить динамічного ринкового зовнішнього середовища. У підприємств з'являються нові партнери, ускладнюються виробничі зв'язки, змінюються ціни на ресурси, змінюється зовнішнє середовище. Основними завданнями товарної політики являються управління якістю, конкурентоспроможністю, життєвим циклом товарів, товарним асортиментом та номенклатурою. Для процесу модифікації асортименту товарів використовують різні методи аналізу, а саме ABC-аналіз, SWOT – аналіз, GAP – аналіз, STP – аналіз, стратегічна модель Портера, матриця Мак Кінсі і Дженерал Елекрик і матриця Бостонської консультативної групи.

Також головну роль на підприємствах відіграє організація маркетингової товарної політики, що в свою чергу має реалізуватися так, щоб це дало можливість досягнути успіху.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням планування та організації товарної політики як елемента комплексу маркетингу займалися такі відомі науковці як Войчак А.В. Іляшечко С.М., Кардаш В.Я, Холодний Г.О., Старостіна А.О. та ін.[2;4;5]

Мета статті полягає у розгляді маркетингової стратегії торгівельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. ТОВ «Еко маркет» – всеукраїнська мережа супермаркетів «Еко маркет», яка на даний момент налічує 114 магазинів у 34 містах України. У компанії працюють більше 9 тис. чоловік. В мережі представлені продукти харчування, побутова хімія, побутові товари першої необхідності. Також є своє виробництво – кондитерія та пекарні, в деяких магазинах є власні кондитерські цехи.

Офіційний слоган компанії відображає її основну концепцію «Еко маркет» – економічний супермаркет!.

Мета товариства – задоволений покупець. «Ми прагнемо до того, щоб обслуговуватися у нас було зручно, швидко і приємно. Ми хочемо, щоб наші клієнти отримували якісну продукцію, маючи при цьому можливість істотно заощадити. З цією метою в наших магазинах завжди є цікаві цінові пропозиції, прийнятні для будь-якого гаманця».

У жовтні 2007 року в першому рейтингу українських торговельних мереж (журнал «Деньги.ua») торговельна мережа «Еко маркет» визнана найкращою національною мережею за критеріями цінової політики, асортименту та якості обслуговування.

У першому півріччі 2015 року «Еко маркет» зайняв 4 місце в ТОП-5 найбільших торговельних мереж в Україні (за версією GT Partners).

Мережа продовжуватиме своє зростання і розвиток, вибудовуючи довгострокові і взаємовигідні відносини з клієнтами і партнерами в сфері продажів.

Основними напрямками діяльності товариства згідно зі статутом є:

- роздрібна торгівля продуктами харчування;
- роздрібна торгівля предметами побуту;
- роздрібна торгівля товарами народного споживання;
- інші види діяльності, що не суперечать чинному законодавству України.

У статуті підприємства виділено більше ста основних напрямків діяльності підприємства. Всі види діяльності, які згідно з чинним законодавством потребують спеціального дозволу чи ліцензії, здійснюються тільки після їх отримання.

Підприємство є юридичною особою і здійснює свою діяльність на підставі чинного законодавства і статуту. Підприємство веде самостійний баланс, має розрахунковий, валютний та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, товарний знак, який реєструється відповідно до чинного законодавства, та інші атрибути, необхідні для організації своєї діяльності. Підприємство несе відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах належного йому майна. [2]. Підсумком діяльності підприємства є показник реалізації товарів та отриманий прибуток. Дані показники дозволяють визначити рівень ефективності діяльності підприємства. [4]

Отже, проаналізувавши результати господарської діяльності ТОВ «Еко маркет» за 2014"2015 роки, можна побачити, що разом із зростанням показника виручки від реалізації помітно зростає чистий прибуток.

Важливу роль у збільшенні прибутку відіграє відділ маркетингу, який приваблює клієнтів за допомогою безлічі методів, які ми розглянемо нижче більш детально.

Щоб успішно функціонувати на ринку, ТОВ «Еко маркет» проводить маркетингові дослідження, проводить свою товарну політику як найбільш сприятливу для покупця.

Керуючись результатами ринкових досліджень, досліджуване підприємство планує обсяг та асортимент продукції, що пропонується йому, обирає відповідну політику цін, засоби і характер реклами і т. ін.

Організаційна структура департаменту маркетингу

1) Заступник генерального директора з маркетингу: Відноситься до категорії топ-менеджменту, вищого керівництва підприємства. Визначає маркетингову стратегію підприємства, приймає рішення на вищому рівні, керує роботою маркетингової служби підприємства.

Він впливає на всі чотири «Р» маркетингу: Product (продукт), Price (ціна), Promotion (просування), Place (позиціонування).

Функціональні обов'язки
Формування та реалізація маркетингової політики.
Аналіз ринкового середовища та каналів збуту.
Моніторинг маркетингової діяльності та цін конкурентів.

Прогнозування споживчого попиту.
Розробка та організація маркетингових досліджень та ініціатив.

Складання та реалізація маркетингового плану.
Аналіз ефективності маркетингової діяльності, у разі необхідності — її коригування.

Планування та контроль бюджету відділу.
Робота з командою маркетинг-відділу: підбір, навчання, оцінка.

2) Відділ реклами

Основні функції відділу реклами:

- Формування рекламної стратегії, заснованої на перспективних напрямках подальшого

Таблиця 1.

Фінансові показники господарської діяльності ТОВ «Еко маркет» (тис. грн.)

| Стаття | 2015 р. | 2014р. |
|--|---------|---------|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 4759834 | 3972643 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 4300254 | 3525254 |
| Валовий прибуток | 459580 | 447389 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток | 0 | 64722 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток | 304070 | 245422 |
| Фінансовий результат до оподаткування: збиток | 333402 | 440091 |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | -672 | -49 |
| Чистий фінансовий результат: збиток | 338074 | 440640 |

організаційного розвитку, інноваційної та інвестиційної діяльності.

- Планування робіт із проведення рекламних кампаній: Вивчення сегментів ринку, на яких планується рекламувати товар. Визначення цілей рекламної кампанії. Вироблення основної ідеї рекламної кампанії. Визначення типів конкретних носіїв реклами (газети, журнали, рекламні ролики й ін.) і їхнього оптимального сполучення. Вибір форм і методів реклами в засобах масової інформації, їх текстового, кольорового і музичного оформлення. Прогнозування термінів дії реклами. Визначення витрат, необхідних для проведення рекламної кампанії.
- Вивчення ринку збуту і купівельного попиту з метою визначення найкращого часу і місця розміщення реклами, масштабів і термінів проведення рекламних кампаній, кола осіб, на яке має бути спрямована реклама, орієнтування реклами на цільові групи за фахом, віком, купівельною спроможністю, статтю.
- Збір і систематизація інформації про рекламу продукції підприємств-конкурентів.
- Аналіз впливу діючих і проведених рекламних заходів на зміну попиту на вироблену продукцію або чинні.
- Робота з рекламування виробленої підприємством продукції чи діючих послуг з метою їхнього просування на ринки збуту.
- Підготовка рекламних та інформаційних матеріалів.
- Складання кошторису рекламних витрат.
- Розробка рекламних текстів, ескізів і макетів каталогів, буклетів, проспектів, тощо і підготовка їх для затвердження директором підприємства.
- Забезпечення при розробці рекламних матеріалів дотримання норм суспільної моралі, правил конкурентної боротьби, Закону України «Про рекламу».
- Розробка фірмового стилю підприємства, підготовка сувенірних рекламних продуктів поліграфічного і промислового характеру (блокнотів, календарів, канцелярського приладдя з логотипами підприємства тощо) для розповсюдження їх серед працівників підприємства, що вступають у ділові відносини з контрагентами.
- Розробка планів виставочних стендів.

3) Відділ програми лояльності

Цей відділ займається заохоченням клієнтів. Наприклад є програма «Подяка щодня»- це можливість отримувати вигоду від покупок від 1% до 4%. Використовуючи карту програми лояльності під час кожної покупки, клієнт отримує бонуси для розрахунків за наступні покупки в розмірі від 1% до 4% від суми поточної покупки. Розмір нарахованих бонусів залежить від активності протягом календарного місяця. Чим

більший сумарний розмір покупок з початку місяця, тим більший розмір вигоди.» Так, в травні 2016 року в рамках акції «Бонусний поні на ім'я Боні», купуючи продукцію власних торгових марок «ЕКО», покупці могли в кілька разів збільшити кількість балів на своїх бонусних картах. Перевага бонусних карт «Еко маркет» в тому, що бонусні бали на картах в будь-який момент можна використовувати для розрахунків за покупки в мережі.

З 11 травня 2016 р. стартувала також акція «Розкрути лимон на айфон». За її умовами, набуваючи в одному із супермаркетів мережі товари на суму від 30 гривень, покупець отримує унікальну можливість стати власником одного з трьох смартфонів. Акція проходила до кінця місяця. Крім цього, з недавніх пір «Еко маркет» пропонує своїм покупцям нову послугу від свого партнера – онлайн-кредитування для оплати покупок в мережі супермаркетів. Це спільний проект компанії з кредитною організацією «Credit UP». Пропозиція має цілий ряд переваг: рішення про видачу кредиту приймається протягом однієї хвилини, доступна сума кредиту – від 100 до 7000 гривень. Комісія за надання кредиту – від 30 грн. до 50 грн., яка, після погашення заборгованості, повертається покупцю на його бонусну карту «Еко маркет» у вигляді бонусів.

«Підтримка лояльності покупців – один із ключових чинників успішної роботи продуктивних мереж в поточних реаліях. Розуміючи це, ми всіма способами прагнемо виправдовувати очікування наших споживачів, розробляючи для них, в тому числі, спеціальні акційні пропозиції, що дозволяють як економити на щоденних покупках, так і отримувати додаткові вигоди. Ми хочемо, щоб наші супермаркети були не тільки місцем економних покупок свіжих і якісних продуктів, а й джерелом позитивного настрою», – зазначив директор з маркетингу мережі «Еко маркет» Ігор Мороз.

4) Відділ конкурентного моніторингу

Щодня спеціалісти відділу перевіряють понад 2000 цін в усіх торговельних точках для того, щоб ціни на всю продукцію в Мережі «Еко маркет» були нижчими, а постійні покупці могли собі дозволити придбати більше товарів на свої гроші. «Ми запровадили оперативне реагування на всі зміни цін на ринку для того, щоб клієнти могли купувати товари по найбільш привабливим цінам завжди, не залежно від свого рівня доходів і інших факторів» – заявив генеральний директор ТОВ «Еко маркет» Віктор Повніца. Основною задачею Відділу конкурентного моніторингу в «Еко маркет» є контроль цін на найпопулярніші серед покупців товари. Низькі ціни для кінцевих споживачів – головний пріоритет роботи компанії. «Еко маркет» добре відома своїми цінними акціями, завдяки яким витрачати на покупку продуктів харчування можна значно менше. Постійні покупці знають, що в продуктивних супермаркетах «Еко маркет» на них очікують постійні знижки, акції, розпродажі, спеціальні пропо-

зці, багато подарунків і бонусів. Але в своєму прагненні удосконалити цінову політику "Еко маркет" не стоїть на місці. "Системний моніторинг цін на ринку і оперативне реагування на їхню зміну ми ввели для того, щоб наші покупці мали можливість купувати товари в комфортних умовах, але при цьому максимально економити" Особливу увагу відділ моніторингу звертає на товари повсякденного вжитку, соціальні продукти, а також на наявність магазинів широкого асортименту якісних овочів, фруктів, свіжого м'яса і риби за низькими цінами. Новий сервіс від "Еко маркет" є частиною стратегічної програми мережі "Економія-360°", в рамках якої "Еко маркет" в 2016 році інвестує в ціни більше 2 млн. грн.

5) Асортиментний відділ

Важливою складовою організації діяльності роздрібного торговельного підприємства є товарна політика, перше місце у якій належить формуванню асортименту товарів. Асортиментна політика є досить гнучкою, що швидко реагує на всі кон'юктурні зміни на ринку — зміни в цінах, нові товари тощо. За допомогою асортиментного переліку Асортиментний відділ здійснює систематичний контроль за повнотою і стабільністю асортименту товарів на складі та станом товарних запасів.

У процесі планування асортименту товарів ТОВ «Еко маркет» керується, по-перше, можливостями самого підприємства. Враховуються виробничі ресурси, фінансові можливості, система збуту товарів, кваліфікація кадрів. По-друге, беруть до уваги потреби ринку. Йдеться про потреби в товарі, про споживчі властивості продукції, про потреби потенційних споживачів, про мотивацію вибору товару. Унаслідок зіставлення інформації про можливості реалізації і ринкових потреб, асортимент пристосовують до окремих сегментів ринку, формують нові асортиментні групи товарів, визначають рентабельність і собівартість продукції.

Головним індикатором ефективності різних складових асортименту вважають показники збуту. Вони можуть вказати на ті продукти, котрі належить виключити з виробничої програми. З цією метою застосовують спеціальний аналіз, варіантом якого є так званий ABC-аналіз (Activity Based Costing) (метод поопераційного калькулювання) – функціонально-організаційна форма оптимізації абсолютної величини та структури затрат підприємства, що являє собою технологію обґрунтування та прийняття управлінських фінансових рішень щодо цільової локалізації затрат суб'єкта господарювання по центрах затрат з метою оцінювання обґрунтованості їх величини та виявлення резервів їх зменшення за мінімальних додаткових затрат. ABC-аналіз - це метод структурного аналізу, заснований на ранжируванні об'єктів дослідження з обраних показників

ABC-аналіз ґрунтується на принципі дисбалансу, при проведенні якого будується графік залежності

сукупного ефекту від кількості елементів. Такий графік називається кривою Парето, кривою Лоренца або ABC-кривою. За результатами аналізу асортиментні позиції ранжуються і групуються в залежності від розміру їхнього вкладу в сукупний ефект. У логістиці ABC-аналіз зазвичай застосовують з метою відстеження обсягів відвантаження певних одиниць і частоти звернень до тієї чи іншої позиції асортименту, а також для ранжирування клієнтів за кількістю або обсягом зроблених ними замовлень. Завдяки цьому ABC-аналіз дозволяє виявити та оцінити незначне число кількісних виточин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників.

Об'єктом дослідження можуть бути: окремі товари або асортиментні групи, регіони й канали збуту.

Результатом ABC аналізу є групування об'єктів за ступенем впливу на загальний результат. Згідно з цим методом ресурси ділять на три категорії:

A – запаси, які є найціннішими з погляду їх вартості, однак можуть використовуватися підприємством у незначній кількості в натуральному виразі; характеризується значним внеском в аналізований показник;

B – середні за величиною запаси як у кількісному, так і в грошовому виразі; робить середній внесок;

C – запаси з найбільшою часткою в натуральному виразі, однак незначні з погляду їх вартості; незначний внесок.

По суті, ABC-аналіз – це ранжування асортименту за різними параметрами. Ранжувати таким чином можна і постачальників, і складські запаси, і покупців, і тривалі періоди продажів – все, що має достатню кількість статистичних даних.

На основі проведеного аналізу товарного асортименту підприємства асортиментний комітет приймає рішення про його зміну й розвиток.

Оптимізація асортименту - це безперервний процес реалізації товарної політики. Товарний асортимент не може бути оптимізований один раз на весь період присутності підприємства на ринку. Оптиміальний асортимент, як правило, містить товари, що перебувають на різних стадіях життєвого циклу товару: стратегічні товари (фаза впровадження), найбільш прибуткові (фаза зростання), ті, що підтримують (фаза зрілості-насичення товарного ринку), тактичні (для стимулювання продажів нового товару), ті, що плануються до зняття з виробництва (фаза спаду), і ті, що розробляються (стадія НДДКР).

В 2013 році було продано товарів на суму 4 093 867 969 грн;

2014–4 528 111 806 грн;

2015–5 447 203 158 грн;

2016–4 367 849 199 грн.

Згідно цієї статистики ми бачимо, що дохід підприємства з кожним роком збільшується. Цьому

сприяє багато факторів, одним з яких є Асортиментний комітет, який правильно підбирає товар, вираховує продаваність товару завдяки багатьом критеріям, вирішує на якому форматі маркетів будуть прописані ті, чи інші групи товарів.

Ще однією складовою комплексу маркетингу ТОВ «Еко маркет» є комунікаційна політика. В своїй діяльності ТОВ «Еко маркет» використовує наступні елементи комунікаційної політики:

- реклама;
- стимулювання збуту;
- пропаганда.

Висновки. Проведений аналіз торговельної діяльності ТОВ «Еко маркет» свідчить, що її здійснення зумовлено особливостями мережевої структури підприємства. Правління ТОВ «Еко маркет» розробляє загальні напрямки маркетингової діяльності, формує товарну, асортиментну і збутову політику підприємства, визначає можливі рекламні заходи. В ТОВ «Еко маркет» здійснюється контроль та аналіз реалізації, поповнюється асортимент товарів, провадиться загальні для мережі акції.

Маркетингова товарна політика являє собою спрямовану побудову оптимальної асортиментної структури, товарної пропозиції, при цьому за основу приймаються, з одного боку, споживчі вимоги визначених груп (сегментів ринку), а з іншого — необхідність забезпечити найбільш ефективне використання підприємством технологічних, фінансових та інших ресурсів для того, щоб отримувати більший прибуток.

Узагальнюючи проведені дослідження за допомогою показників товарообороту за 2013–2016 рік ми проаналізували економічну діяльність підприємства ТОВ «Еко маркет», що відіграє чималу роль в управлінні асортиментною політикою. Ми бачимо, що з кожним роком прибуток ТОВ «Еко маркет» збільшується, на це впливає правильно підібрана асортиментна політика.

У ході проведених досліджень по товарним групам ТОВ «Еко маркет» ми виявили, що найперспективнішими асортиментними групами для даного підприємства є: кондитерський напрям, молочний напрям, алкоголь, овочі і фрукти, які мають попит у споживачів і зарекомендували себе у співвідношенні ціна/якість, отже приносять основний прибуток. Такі асортиментні групи як риба, салати і заморожені продукти, дитяче харчування є не достатньо прибутковими, і тому не виправдовують затратених на себе витрат з боку підприємства, бо не мають достатнього попиту на ринку покупців. В цілому можна зазначити, що підприємство удосконалює та покращує асортиментну політику, враховуючи інтереси та потреби споживачів.

Отже, формування товарної політики є досить складним творчим процесом, що вимагає високої кваліфікації виконавців. Насамперед, формування цієї політики базується на прогнозуванні окремих умов діяльності торгового підприємства, у першу чергу, кон'юнктури споживчого ринку в цілому й обраному його сегменті, що є досить трудомістким процесом. Складність цього процесу полягає й у тім, що при формуванні товарної політики йде великий пошук і оцінка альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень, що найбільш повно відповідають місці торгового підприємства ТОВ «Еко маркет» і задачам його розвитку. Визначена складність формування товарної політики полягає також у тім, що вона не є незмінною, а вимагає періодичного коректування з урахуванням мінливих умов зовнішнього середовища і виникаючих нових можливостей розвитку торгового підприємства.

Розробка стратегії товарної політики дозволить приймати ефективні управлінські рішення у всіх сферах діяльності ТОВ «Еко маркет», зв'язаних з його розвитком у перспективному періоді.

ЛІТЕРАТУРА

1. Антипова Ю. К. Адаптація маркетингової дослідної методики "Mystery Shopping" до специфіки роботи роздрібних магазинів самообслуговування [Електронний ресурс] // Ю. К. Антипова, Д. В. Сорочан // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 89-95. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_1_11.
2. Лляшенко Н.С. Порівняльний аналіз випереджаючого та альтернативних йому типів розвитку / Н.С. Лляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С.21-28.
3. Кочкіна Н. Оцінка ефективності рекламної компанії: вдосконалення наявної методики / Н. Кочкіна // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 5. – С.16-18.
4. Лабурцева О. І. Інноваційні підходи до управління цінами в рамках товарного асортименту [Електронний ресурс] / О. І. Лабурцева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 27-36. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_2_4.
5. Махнуша С.В. Наукові підходи та практичні аспекти оцінки ринкових позицій бренда (на прикладі галузі шоколадних і кондитерських виробів України) [Електронний ресурс] / С.В. Махнуша, С.М. Березова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С.105-113. – Режим доступу: mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/./mmi2012_1_105_113.pdf.
6. Примак Т. Рекламний креатив в Україні: учора, сьогодні, завтра / Т. Примак // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 6. – С.27-35.
7. Примак Т. О. Стратегії позиціонування у теорії маркетингу
8. [Електронний ресурс] / Т. О. Примак // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – №1. – С.13-20. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_1_3.

УДК 37.01:62

ДІДЕНКО ІГОР ІВАНОВИЧ
СТУДЕНТ НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ
НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНОГО
ЦЕНТРУ

**ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВІСНОВОДАВЧОЇ СИСТЕМИ
У НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНОМУ ЦЕНТРІ НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНОГО ЦЕНТРУ**

**PROBLEMS OF USING AN INTELLECTUAL DECISION-MAKING SYSTEM
IN THE TRAINING-METHODICAL CENTER OF THE TRAINING-METHODICAL CENTER**

Мета: Дізнати, чи є використання інтелектуальної системи прийняття рішень ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах. **Мета:** Дізнати, чи є використання інтелектуальної системи прийняття рішень ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах. **Мета:** Дізнати, чи є використання інтелектуальної системи прийняття рішень ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах.

Результати: Використання інтелектуальної системи прийняття рішень є ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах. **Результати:** Використання інтелектуальної системи прийняття рішень є ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах. **Результати:** Використання інтелектуальної системи прийняття рішень є ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах.

Ключові слова: інтелектуальна система прийняття рішень, навчання студентів

Вступ: Дізнати, чи є використання інтелектуальної системи прийняття рішень ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах. **Вступ:** Дізнати, чи є використання інтелектуальної системи прийняття рішень ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах. **Вступ:** Дізнати, чи є використання інтелектуальної системи прийняття рішень ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах.

Висновки: Використання інтелектуальної системи прийняття рішень є ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах.

Ключові слова: інтелектуальна система прийняття рішень, навчання студентів

Вступ: Дізнати, чи є використання інтелектуальної системи прийняття рішень ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах. **Вступ:** Дізнати, чи є використання інтелектуальної системи прийняття рішень ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах. **Вступ:** Дізнати, чи є використання інтелектуальної системи прийняття рішень ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах.

Висновки: Використання інтелектуальної системи прийняття рішень є ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах.

Ключові слова: інтелектуальна система прийняття рішень, навчання студентів

Висновки: Використання інтелектуальної системи прийняття рішень є ефективним засобом навчання студентів у навчально-методичному центрі, і якщо так, то в яких умовах.

визначення, як і всі інші поняття цієї галузі науки, мають бути чітко визначені і закріплені в їхній логічній системі. Якщо ж не виконати цього, то неможливо буде говорити про науку.

Мова йде про те, що наука повинна бути систематичною. Іншими словами, повинні бути визначені всі поняття, які використовуються в ній, і всі зв'язки між ними. Це означає, що наука повинна бути логічною системою. Якщо ж не виконати цього, то неможливо буде говорити про науку.

Наука повинна бути систематичною. Іншими словами, повинні бути визначені всі поняття, які використовуються в ній, і всі зв'язки між ними. Це означає, що наука повинна бути логічною системою. Якщо ж не виконати цього, то неможливо буде говорити про науку.

Наука повинна бути систематичною. Іншими словами, повинні бути визначені всі поняття, які використовуються в ній, і всі зв'язки між ними. Це означає, що наука повинна бути логічною системою. Якщо ж не виконати цього, то неможливо буде говорити про науку.

Наука повинна бути систематичною. Іншими словами, повинні бути визначені всі поняття, які використовуються в ній, і всі зв'язки між ними. Це означає, що наука повинна бути логічною системою. Якщо ж не виконати цього, то неможливо буде говорити про науку.

Наука повинна бути систематичною. Іншими словами, повинні бути визначені всі поняття, які використовуються в ній, і всі зв'язки між ними. Це означає, що наука повинна бути логічною системою. Якщо ж не виконати цього, то неможливо буде говорити про науку.

Наука повинна бути систематичною. Іншими словами, повинні бути визначені всі поняття, які використовуються в ній, і всі зв'язки між ними. Це означає, що наука повинна бути логічною системою. Якщо ж не виконати цього, то неможливо буде говорити про науку.

Наука повинна бути систематичною. Іншими словами, повинні бути визначені всі поняття, які використовуються в ній, і всі зв'язки між ними. Це означає, що наука повинна бути логічною системою. Якщо ж не виконати цього, то неможливо буде говорити про науку.

Наука повинна бути систематичною. Іншими словами, повинні бути визначені всі поняття, які використовуються в ній, і всі зв'язки між ними. Це означає, що наука повинна бути логічною системою. Якщо ж не виконати цього, то неможливо буде говорити про науку.

¹ www.vistnik.com.ua

² www.vistnik.com.ua

Відомо

Відомо, що в Україні діють близько 10 тисяч неформальних груп, які займаються розповсюдженням наркотиків, зокрема героїну. Ці групи діють переважно в великих містах, зокрема в Києві, Львові та Одесі, де вони мають найбільше впливу на ринок наркотиків.

Відомо, що ці групи мають різні структури та методи роботи. Деякі з них мають чітку ієрархію та використовують насильство для захисту своїх інтересів.

Відомо, що ці групи часто використовують інтернет для координації дій та продажу наркотиків. Вони використовують різні канали зв'язку, зокрема месенджери та соціальні мережі, щоб уникнути уваги правоохоронних органів.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

Відомо, що ці групи часто використовують гроші для підкупів правоохоронних органів та інших осіб, які можуть допомогти їм у їхній діяльності.

1. Державне агентство з питань розслідування та боротьби з наркокартелями. 2017.

2. Державне агентство з питань розслідування та боротьби з наркокартелями. 2017.

3. Державне агентство з питань розслідування та боротьби з наркокартелями. 2017.

4. Державне агентство з питань розслідування та боротьби з наркокартелями. 2017.

5. Державне агентство з питань розслідування та боротьби з наркокартелями. 2017.

6. Державне агентство з питань розслідування та боротьби з наркокартелями. 2017.

7. Державне агентство з питань розслідування та боротьби з наркокартелями. 2017.

визначення її “Варіант роботи встановлює відповідальність за невиконання обов’язків, пов’язаних з виконанням роботи, встановленої вказаним варіантом роботи”.

Учасниками трудових відносин є працівник та роботодавець. Працівник – це особа, яка виконує роботу за умов, встановлених роботодавцем, і отримує за це винагороду. Роботодавець – це особа, яка наймає працівника і зобов’язана надати йому роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором. Працівник зобов’язаний виконувати роботу за умов, встановлених роботодавцем, і нести відповідальність за невиконання своїх обов’язків.

У даній статті розглядаються питання відповідальності працівника за невиконання своїх обов’язків, пов’язаних з виконанням роботи, встановленої вказаним варіантом роботи.

Згідно з ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором. Якщо працівник не виконує своїх обов’язків, пов’язаних з виконанням роботи, встановленої вказаним варіантом роботи, роботодавець має право звільнити його з роботи.

За виконання в даній статті розглядаються питання відповідальності працівника за невиконання своїх обов’язків, пов’язаних з виконанням роботи, встановленої вказаним варіантом роботи. Згідно з ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором.

Відповідно до ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором. Якщо працівник не виконує своїх обов’язків, пов’язаних з виконанням роботи, встановленої вказаним варіантом роботи, роботодавець має право звільнити його з роботи.

Відповідно до ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором. Якщо працівник не виконує своїх обов’язків, пов’язаних з виконанням роботи, встановленої вказаним варіантом роботи, роботодавець має право звільнити його з роботи.

Висновки

Згідно з ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором. Якщо працівник не виконує своїх обов’язків, пов’язаних з виконанням роботи, встановленої вказаним варіантом роботи, роботодавець має право звільнити його з роботи.

Згідно з ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором. Якщо працівник не виконує своїх обов’язків, пов’язаних з виконанням роботи, встановленої вказаним варіантом роботи, роботодавець має право звільнити його з роботи.

Згідно з ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором.

Згідно з ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором.

Згідно з ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором.

Згідно з ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором.

Згідно з ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором.

Згідно з ч. 1 ст. 208 КЗпП України роботодавець зобов’язаний надати працівнику роботу за умов, встановлених трудовим законодавством та колективним договором.

¹ Указ Президента України від 12 лютого 2014 року № 104/2014 про призначення на посаду Верховного суду.

² Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи управління державними підприємствами» від 12 лютого 2014 року № 104/2014.

³ Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи управління державними підприємствами» від 12 лютого 2014 року № 104/2014.

⁴ Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи управління державними підприємствами» від 12 лютого 2014 року № 104/2014.

... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)

... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)

... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)

... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)

... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)

... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)

... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)

... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)

... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)

Висновки:

- 1. ... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)
- 2. ... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)
- 3. ... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)
- 4. ... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)
- 5. ... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)
- 6. ... (text is extremely faint and mostly illegible due to low contrast and blurring)

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| БЕЧКО П.К., БОРОВИК П.М., СЛІПЧЕНКО В.В. Державна підтримка аграрного бізнесу в Україні м. Умань | 3 |
| БОБКО В.В., МЕЛЬНИК В.В., ПОЛЩУК О.М. Переваги та особливості застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в облікові практики підприємств. м. Умань | 11 |
| ГОРОДЕЦЬКА М.О. Мікроекономічні аспекти проблематики українських реформ. м. Ніжин | 14 |
| ДЕРКАЧ Т.А., ДЕРКАЧ О.В. Методичні підходи щодо оцінки ефективності використання оборотних засобів суб'єктів господарювання АПК: теоретичний аспект. м. Умань | 17 |
| ЗАХАРЧЕНКО В.І. Генеза та сучасна інтерпретація теорій багатостадійних промислово-територіальних систем. м. Вінниця | 22 |
| ЗУБКО Л., ІГНАТЕНКО О.В. Планування прибутку у системі менеджменту як напрям удосконалення фінансової діяльності підприємства. м. Київ | 28 |
| ІГНАТЕНКО О.В. Особливості та досвід впровадження on-line системи при підборі персоналу у компанії (на прикладі підприємства «Hanwha Techwin»). м. Київ | 36 |
| КОЛОТУХА С.М., СМОЛІЙ Л.В. Оптимізація структури капіталу аграрних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності. м. Умань | 41 |
| ЛЕСНИК О.М., ПШЕНІНА Т.І. Щодо дослідження соціально-економічного потенціалу зелених насаджень м. Києва. м. Київ | 49 |
| ЛИСЕНОК В.В. Формування системи управління конкурентоспроможності підприємства. м. Ніжин | 53 |
| МАРЧЕНКО М.С., ІГНАТЕНКО О.В. Організація обліку і аналізу орендних лізингових операцій на прикладі підприємства ТОВ УБ «Закордонмонтажспецбуд». м. Київ | 58 |
| МЕЛЬНИК К.М. Роль кредитної політики при визначенні пріоритетних напрямів розвитку банківської діяльності. м. Умань | 65 |
| МИРОНЕНКО М.Ю. Парадигма державного регулювання сучасної економіки. м. Вінниця | 69 |
| МОКРИНСЬКА З.В., КАЩУК О.П. Імплементация міжнародних облікових стандартів: досвід Кореї. м. Київ | 74 |
| ПАЛИВОДА П.В. Проблематика формування та обслуговування державного боргу України. м. Ніжин | 78 |
| ПАХОМОВА Т.М. Фінансові аспекти злиттів та поглинань компаній: уроки для України. м. Ніжин | 82 |
| ПРОКОПЧУК О.Т., БЕЧКО В.П. Особливості функціонування ринку страхових послуг України. м. Умань | 88 |
| ТУГОЛУКОВ С.І. Впровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи в умовах сучасного фондового ринку України. м. Ніжин | 96 |

| | |
|---|------------|
| ЦЮЦЮПА С. В. Економічна безпека України та її вплив на підприємницьке середовище. м. Ніжин | 101 |
| ЯРЧАК М.І., ІГНАТЕНКО О.В. Формування маркетингової товарної політики підприємства (на прикладі ТОВ «Еко-маркет»), м. Київ | 107 |
| <i>de Măgistrați/Doctoranzi. Influența securității economice în procesul de dezvoltare și competitivitate competitivitatea. Comisia de Cercetare Științifică pe lângă Universitatea Babeș-Bolyai, Cluj-Napoca</i> | <i>116</i> |
| <i>de Măgistrați/Doctoranzi. Zehnășii competitivității economice în procesul de dezvoltare și competitivitatea. Comisia de Cercetare Științifică pe lângă Universitatea Babeș-Bolyai, Cluj-Napoca</i> | <i>117</i> |

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вимоги до оформлення матеріалів, які подаються до "ВІСНИКА"
Київського інституту бізнесу та технологій

Стаття повинна бути структурована і, відповідно до останніх вимог Департаменту атестації кадрів Міністерства освіти, науки, молоді та спорту України, мати такі елементи:

- 1) постановку проблеми у загальному вигляді;
- 2) аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми;
- 3) формулювання мети статті;
- 4) виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основний матеріал – мінімум 8 сторінок тексту;
- 5) висновок і перспективи подальших розробок у даному напрямі.

Стаття супроводжується:

- 1) рецензією кандидата, доктора наук (для магістрів та аспірантів – наукового керівника);
- 2) супровідним листом від організації, де працює автор;
- 3) відомостями про автора (авторів) (прізвище, ім'я, по батькові, рік народження, науковий ступінь та вчене звання, коло наукових інтересів, посада, місце роботи, службова адреса, адреса електронної пошти, службовий і домашній номери телефонів);
- 4) електронним носієм інформації (дискета або диск), на якому розміщуються **дві копії** вищезазначених матеріалів (стаття, анотації, відомості про авторів).

Обсяг статті повинен бути в межах від 20 тис. знаків (0,5 др.ак.) до 26 тис. знаків (0,65 др.арк).

Стаття готується у текстовому редакторі Microsoft Word у такому порядку:

- 1) індекс УДК (правий верхній кут, жирний шрифт);
- 2) ініціали, прізвище автора (авторів) (правий верхній кут, курсив, жирний шрифт);
- 3) місце роботи, електронна адреса авторів;
- 4) назва статті (посередині, великими літерами, жирний шрифт); (між місцем роботи і назвою один інтервал);
- 5) анотація українською та російською мовами (повинна бути змістовною, а не декларативною); (між назвою статті і анотацією один інтервал);
- 6) після анотації ключові слова (**ключові слова** жирним шрифтом, самі слова звичайним);
- 6) анотація з ключовими словами англійською мовою. Має починатися іменем, прізвищем автора та назвою статті (жирний шрифт).
- 7) сам текст (через інтервал після анотації англійською мовою).

Оформлення статті

- 1) Поля: зверху, знизу, зліва, справа – 2 см.
- 2) Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт., міжрядковий інтервал – 1,5.
- 3) розділи статті виділяються жирним шрифтом;
- 4) при цитуванні – кінцеві посилання (в тексті посилання оформити наступним чином: [1, с.50]).

Оформлення списку літератури

- 1) Список літератури подається відповідно до порядку посилання, згідно останніх вимог ВАК України наступним чином:
 1. Мамардашвили М. Введение в философию / Мераб Мамардашвили. Мой опыт нетипичен. – СПб.: Азбука, 2000. – 400 с. – ISBN 5-267-00287-9.
 2. Сумерки богов / [сб. первоисточников / сост. и общ. ред. А. А. Яковлева]. – М.: Политиздат, 1990. – 398 с. – (б-ка атеистической лит.).
 3. Перспективы метафизики: Классическая и неклассическая метафизика на рубеже веков: Российский гуманитарный научный фонд Международная Кафедра (ЮНЕСКО) по философии и этике СПб Научного центра РАН; ред. Г. Л. Тульчинского и М. С. Уварова. – СПб.: 2000. [электронный ресурс] / Г. П. Тульчинский, М.С. Уваров, Д. Н. Козырев, С. С. Гусев, Г. М. Бревде // Режим доступа: <http://ru.philosophy.kiev.ua/library/ivarov/perspmet/index.html>.

4. Хайдеггер М. Основные понятия метафизики / М. Хайдеггер; пер. и примечания А.В. Ахутина и В.В. Бибихина // Вопросы философии. – 1989. – № 9. – с. 116-163.
 5. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук: Философия духа: в 3 т. / Г.В.Ф. Гегель – М.: Мысль, 1977 – Т.3. – 471 с.
- 2) Слово література розташовується через інтервал після тексту, посередині, курсивом, жирним шрифтом.
 - 3) Джерела розташовуються у стовпчик.

Відповідальність за підбір, точність наведених на сторінках збірника фактів, цитат, статистичних даних, дат, прізвищ, географічних назв та інших відомостей, а також за розголошення даних, які не підлягають відкритій публікації, лягає на авторів опублікованих матеріалів. Передрукування матеріалів, опублікованих у збірнику дозволено тільки зі згоди авторів та видавця.

Увага!

- Невідповідність оформлення статті наведеним вище вимогам може бути **приводом відмови у публікації**. Редакція повідомляє авторів тільки про рішення з приводу публікації. Редакція не рецензує подані матеріалів, і, у випадку відмови в публікації, не повертає рукопис і не вступає в теоретичні дискусії. Рішення з приводу публікації приймаються протягом одного місяця від дня реєстрації рукопису.
- Не допускається включення у список літератури навчальних посібників, підручників, методичних рекомендацій.

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ



III-IV РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ

WWW.KIBIT.EDU.UA

**ВПЕВНЕНІСТЬ
І ДОВІРА**

- МЕНЕДЖМЕНТ
- ЕКОНОМІКА
- ПСИХОЛОГІЯ
- КОМП'ЮТЕРНА ІНЖЕНЕРІЯ

(044) 430 1577
(044) 353 4242



WWW.KIBIT.EDU.UA